



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
ЧЕЛЯБИНСКИЙ ФИЛИАЛ



ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ТАДЖИКИСТАНА
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО: НАУЧНЫЙ ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ

**СБОРНИК СТАТЕЙ И ТЕЗИСОВ ДОКЛАДОВ
XII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ**

(22 ЯНВАРЯ 2016 г.)

КНИГА 2

Челябинск 2016

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
ЧЕЛЯБИНСКИЙ ФИЛИАЛ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ТАДЖИКИСТАНА
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО: НАУЧНЫЙ ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ

*СБОРНИК СТАТЕЙ И ТЕЗИСОВ ДОКЛАДОВ
XII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ*

(22 ЯНВАРЯ 2016 г.)

КНИГА 2

Челябинск 2016

УДК 338.2
ББК 65.05

*Одобрено решением Ученого Совета Челябинского филиала Финуниверситета
(протокол № 29 от 16.02.2016 г.)*

Рецензенты:

Просвирина И.И. д.э.н., профессор, заведующая кафедрой «Оценка бизнеса и конкурентоспособности» Южно-Уральского государственного университета
Лысенко Ю.В. д.э.н., профессор, заведующая кафедрой «Экономика предприятий и организаций» Южно-Уральского государственного университета

Редакционная коллегия:

Якушев А.А. – директор Челябинского филиала Финуниверситета, к.т.н., профессор
Сафаров Б.Г. – проректор по международному сотрудничеству Финансово-экономического института Таджикистана, к.э.н., доцент
Кетова И.А. – заместитель директора по научной работе Челябинского филиала Финуниверситета, к.т.н., доцент
Попов Н.А. – декан факультета международных экономических отношений Финансово-экономического института Таджикистана, к.э.н., доцент

Современные экономика и общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов (22 января 2016 г.) / Челябинский филиал Финуниверситета, Финансово-экономический институт Таджикистана. – Челябинск, 2016.

Книга 2. – 2016. – 404 с.

В сборнике представлены материалы XII международной научно-практической конференции «Современные экономика и общество: научный взгляд молодых», прошедшей 22 января 2016 г. в Челябинском филиале Финуниверситета.

Издание адресовано органам государственной и муниципальной власти и управления, представителям бизнеса, научно-педагогическим работникам, аспирантам, магистрантам и студентам ВУЗов.

Материалы сборника представлены в авторской редакции.

ISBN: 978-5-89879-237-4

ISBN: 978-5-89879-239-8

© Финуниверситет, 2016

© Финансово-экономический институт Таджикистана, 2016

© Издательский центр «Фотохудожник», 2016

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 4. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ, УПРАВЛЕНИИ И МЕНЕДЖМЕНТЕ

Александрова Л.Е., Булгакова М.В. Математические методы прогнозирования в экономике.....	7
Ананина А.В., Осипова И.В., Граф А.А. Многокритериальная оптимизация	10
Ананина А.В., Булгакова М.В. Использование финансовой логики в организации.....	12
Артамонов М.С., Лямина О.С. Моделирование складских бизнес-процессов	15
Баранова Е.В., Булгакова М.В. Математическая модель технологии управления запасами предприятия	21
Баранова Е.В., Граф А.А. Диаграмма Ганта.....	26
Бердникова В.И., Булгакова М.В. Взаимосвязь логистики и маркетинга	29
Бермухамедова Г.Б. Methodological approaches to estimation intellectual property and intangible assets	32
Букова А.В. Теория вероятностей и математическая статистика в менеджменте	35
Булгакова М.В., Вандышева А.К. Тенденции развития Российской экономики	37
Бутакова М.И., Булгакова М.В. Информационные технологии в бухгалтерском учете	40
Верховых Ю.В., Подповетная Ю.В. Применение элементов теории вероятностей при оптимизации системы работы с контрагентами	42
Вишняков А.М. Системный анализ и его этапы исследования систем.....	45
Габидула А.Г., Бермухамедова Г.Б. Управление конкурентоспособностью предприятия	48
Гарипова Э.Р., Булгакова М.В. Роль производной в экономике.....	52
Гарипова Э.Р., Граф А.А. Применение одноканальной смо с ожиданием и неограниченной очередью в современном мире	55
Гашков Г.А., Переверзев П.П. Совершенствование рекомендаций по внедрению системы электронного документооборота	57
Гвоздкова В.С. Применение теории вероятности в азартных играх.....	60
Гиберт С.Н., Булгакова М.В. Перспективы и проблемы развития рынка транспортно-логистических услуг	62
Гойко К.В., Граф А.А. Модели управления запасами на предприятии.....	65
Гойко К.В. Математические игры и головоломки	68
Граф А.А., Вандышева А.К. Производственная функция и выбор оптимального размера производства	70
Гриних Е.В., Булгакова М.В. Линейное программирование, как метод решения логистических задач (на примере транспортной задачи)	72
Давыденко К.Д. Теория вероятностей в принятии управленческих решений.....	75
Залецкая А.П., Булгакова М.В. Проблема применения элементов математической статистики в экономике	77
Иванчук К.Е. Применение методов математического моделирования в маркетинге ресторанных услуг	80
Ижгузина С.В. Межотраслевой баланс	83
Исмагилова А.И., Пигузова С.В. Совершенствование системы менеджмента на примере ООО СКБ «СТРОЙПРИБОР».....	86
Карачкова А.В., Булгакова М.В. Выбор момента покупки или продажи акций с использованием осцилляторов	88
Карпова Ю.Д., Булгакова М.В. Выбор оптимального решения в условиях неопределенности (игры с природой)	91
Коноплева Е.Д., Постовалова И.П. ТРИЗ и её метод «КЕЙС-СТАДИ».....	95
Крендаль Ю.Е., Булгакова М.В. Использование математических моделей в экономике	98
Кртова Е.А. Игры с природой.....	100
Кртова Е.А. Показатель согласованности предпочтений. функции согласованности и несогласованности предпочтений.....	103
Мазанко Д.Е., Земцова Е.М. Математические методы в экономике. теория игр.....	105
Мазунин С.А., Катанова Т.Н. Расчёты финансового назначения в электронных таблицах Microsoft Excel	108
Маслов Ю.С., Переверзев П.П. Моделирование процессов жизненного цикла продукции.....	110
Насырова Л.Х., Булгакова М.В. Информационные системы в логистике	116
Неговорова Е.В., Булгакова М.В. Применение моделирования в управлении бизнес-структурами	119

Неговорова Е.В., Граф А.А. Применение задачи о назначениях для решения экономических проблем.....	122
Никитина Д.С., Граф А.А. Антагонистические игры.....	124
Никитина Д.С., Булгакова М.В. Интеграция информационных технологий в экономические отношения	127
Осипова И.В., Булгакова М.В. Применение методов теории вероятностей в логистике	130
Панченко Д.В. Математические методы и модели в менеджменте	134
Пашкова И.В. Практическое применение теории вероятностей в финансовой и банковской деятельности	137
Пономарева А.А. Система учета «директ-костинг» как инструмент расчета себестоимости и управления затратами	139
Предеин А.Ю. Обзор подходов к управлению ИТ-проектами	141
Пучкова М.В., Костина О.И. Использование экономико-математических методов в управлении финансовыми ресурсами коммерческой организации.....	144
Саитова О.О. Анализ уровня жизни населения России на основе экономико-статистических методов	147
Сергачева О.С., Переверзев П.П. Моделирование системы постоянного улучшения бизнес-процессов предприятия.....	153
Сумлинова Е.А., Лямина О.С. Роль описания бизнес-процессов в повышении эффективности функционирования склада.....	160
Сусоева А.С. Сетевое планирование в профессиональной деятельности современного менеджера на примере стимулирования сбыта продукции	165
Телюк К.Р., Балакин В.С. Советская экономико-математическая школа в 1960-1970 гг.: зарождение и идейная борьба вокруг СОФЭ.....	168
Темников А.В., Переверзев П.П. Совершенствование информационного обеспечения для систем управления жизненным циклом.....	172
Тогунова Е.Д. Анализ основных экономических показателей АО «КОПЕЙСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД».....	175
Тогунова Е.Д. Применение теории вероятности на FOREX.....	180
Федоренкова С.Г., Гудович Г.К. Классификация моделей в бухгалтерском учете.....	182
Холин Е.И., Постовалова И.П. Число и вектор Фробениуса в экономико-математической модели международной торговли	184
Шабетник Н.С., Земцова Е.М. Экономико-математические методы анализа бизнес-процессов фирмы	188
Шахардинова М.Д., Граф А.А. Динамическое программирование.....	193
Юриков А.С., Булгакова М.В. Применение IT-технологий в бизнес процессах	196
Юриков А.С., Граф А.А. Применение сетевого планирования и управления в оптимизации производственных и научно-исследовательских процессов.....	198\

СЕКЦИЯ 5. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА В ЗЕРКАЛЕ МОЛОДЕЖНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Александрова Л.Е., Жаркова Т.И. Немецкие заимствования (германизмы) в русском языке	203
Александрова Л.Е., Письменный Е.В. Фактор семантических различий символики цвета в различных культурах как важная составляющая успешного процесса межкультурной коммуникации.....	206
Ананина А.В., Михайлова С.В. Мотивация студентов к занятиям физической культурой.....	209
Ананина А.В., Гладышев В.И. Проблема общения в зеркале философии возрождения и современность.....	212
Ананина А.В., Письменный Е.В. Лингвистический шок как препятствие для эффективного процесса межкультурной коммуникации.....	215
Аринович Е.Ю., Фролова Н.С. Европейский союз в мировой экономике, основные этапы развития, современный экономический потенциал	217
Банатурская В.Е., Лихолетов В.В. Брендинг в индустрии гостеприимства Особенности продвижения отелей.....	223
Беляева О.Б., Жаркова Т.И. Комплимент в контексте межкультурной коммуникации	227

Беляева О.Б., Соглаев В.В. Проблемы формирования гражданского общества в современной России	229
Бердникова В.И., Письменный Е.В. Специфика восприятия времени в различных типах культур	230
Брюханова Т.В. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности российской федерации на современном этапе	233
Букова А.В., Письменный Е.В. Женственность и мужественность в деловой культуре: к вопросу о классификации деловых культур г. Хофстеде.....	235
Бутакова М.И., Жаркова Т.И. К вопросу о мастерстве публичной речи в реализации деловой коммуникации.....	239
Бутакова М.И., Согрина Н.С. Семья как основа укрепления нации.....	244
Быкова Д.А., Давыдова А.А. К вопросу о культурной глобализации.....	247
Быстрова А.О., Соглаев В.В. Политическое лидерство в современной России.....	249
Вандышева А.К., Жаркова Т.И. О менталитете английского народа.....	251
Вандышева А.К., Письменный Е.В. Преодоление культурного шока	254
Варакосов А.А. Практика передачи государственных полномочий муниципалитетам	257
Верховых Ю.В., Жаркова Т.И. Феномен «Одорики» в межкультурной коммуникации	263
Вишняков А.М., Жаркова Т.И. Сравнительная характеристика праздников Нового года и Рождества в Германии и России	265
Вишняков А.М., Панькин С.И. Масс-медиа в политическом управлении	268
Гарипова Э.Р., Жаркова Т.И. Заимствование английских слов в современном немецком языке	271
Гарипова Э.Р., Письменный Е.В. Роль невербальных средств общения в процессе межкультурной коммуникации.....	273
Гойко К.В., Письменный Е.В. Сравнительная характеристика нескольких моделей национальных деловых культур	277
Гойко К.В. Рациональное питание или первый этап здорового образа жизни.....	279
Давыденко К.Д., Гвоздкова В.С., Михайлова С.В. Физическое самовоспитание студентов в процессе занятий физической культурой.....	281
Давыдова Д.А. Младенческая смертность и сохранение нации.....	283
Димакова А.Д., Кравченко И.А. Общественный контроль как неотъемлемая часть правового государства.....	286
Димакова А.Д., Кравченко И.А. Роль мотивационного процесса в профессиональной деятельности сотрудников	289
Ермоленко Н.В., Угрюмова Н.В. Проблема обеспечения соблюдения норм служебной профессиональной этики и правил делового поведения государственными служащими МЧС России	292
Жабатинская В.С. История коррупции в России	302
Залецкая А.П. Проблема социальной ответственности деятельности организации в современной экономической ситуации	297
Залецкая А.П., Михайлова С.В. Необходимость использования здоровьесберегающих технологий в вузе.....	299
Залецкая А.П., Письменный Е.В. Особенности ведения бизнеса и межнациональные коммуникации на основе анализа моделей классификации типов деловых культур	302
Ижгузина С.В., Письменный Е.В. Стратегии аккультурации	305
Карягина К.А., Лихолетов В.В. Русская артель в контексте поиска эффективной модели управления	307
Кожагулов А., Балко В.И. К вопросу о социальной интеграции инвалидов - колясочников в г.Семей.....	312
Колесниченко Ю.А., Письменный Е.В. Роль этнокультурных стереотипов в процессе межкультурной коммуникации	314
Коноплева Е.Д., Гладышев В.И. Николай Кузанский и его трактат «Об ученом незнании».....	318
Крендаль Ю.Е., Жаркова Т.И. Феномен «Одорики» в межкультурной коммуникации.....	320
Крендаль Ю.Е., Письменный Е.В. Межкультурная реклама	322
Крендаль Ю.Е., Согрина Н.С. Рынок труда молодежи в современной России	325
Кушникова Е.Ю., Жаркова Т.И. Роль и значение цветопредпочтений в межкультурной коммуникации.....	329
Мазанко Д.Е., Жаркова Т.И. Деловая беседа по телефону в межкультурной коммуникации	332
Мищинский И.Г., Жаркова Т.И. Феномен «Подарок» в межкультурной коммуникации	336

Мохирева Е.В., Ишимова И.Н. Готовность сотрудников спортивных школ к обеспечению безопасности жизнедеятельности личности	337
Муслюмова А.Н. К вопросу о требованиях к государственным и муниципальным служащим, осуществляющим закупки	340
Осипова И.В., Михайлова С.В. Готовность студентов к физическому самовоспитанию	344
Пасенко М.А., Фролова Н.С. Роль стран БРИКС в мировой экономике в XXI веке	346
Полунин А.С., Бородина Е.С. Особенности реализации организационно-управленческих умений тренера	349
Пономарева А.А. Комплексная модель использования здоровьесберегающих технологий в вузах	351
Пономарева А.А., Письменный Е.В. Реклама в контексте межкультурной коммуникации	353
Самойлова А.И., Ишимова И.Н. Анализ интернет-сайтов ледовых дворцов России как основных источников маркетинговой информации о них	356
Суская А.А., Лихолетов В.В. Социально-культурные особенности Российского работника	360
Терентьева В.Д., Терентьева В.А., Балко В.И. К вопросу о влиянии социально-экономических факторов на развитие «дедолларизации» в Казахстане	365
Ухова М.Р., Кравченко И.А. Правовые основы организации финансового контроля на предприятии	367
Хамидуллина З.Р., Растегаева Ф.С. Проблемы проведения аудита эффективности использования бюджетных средств	371
Хлеборобов Н.А., Гладышев В.И. Опыт современной рефлексии социально-политических взглядов аристотеля	374
Хлеборобов Н.А., Согдаев В.В. Психология манипуляции личностью	378
Хнырева Н.О., Ковшов И.В. Противоречия глобализации: истоки и основные проблемы	381
Хнырева Н.О., Жаркова Т.И. Приёмы предотвращения конфликта в межкультурной коммуникации	384
Холин Е.И., Гладышев В.И. Василий Розанов о цели человеческой жизни	385
Холин Е.И., Жаркова Т.И. Особенности национального юмора	387
Холин Е.И., Согдаев В.В. Виды предтворческих стрессовых состояний и их влияние на творческий процесс	390
Хуснуллина А.Н., Нигматуллина И.В. Социология семьи: структура и типология	392
Шабетник Н.С., Ковшов И.В. История развития и перспективы мировой валютной системы	396
Шайхутдинова А.Ф., Согдаев В.В. Влияние тревожных снов на работоспособность руководителя	399
Щербакова А.В., Давыдова А.А. Коррупция в России	402

СЕКЦИЯ 4. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ, УПРАВЛЕНИИ И МЕНЕДЖМЕНТЕ

АЛЕКСАНДРОВА Л.Е., БУЛГАКОВА М.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ALEKSANDROVA L.E., BULGAKOVA M. V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

MATHEMATICAL METHODS OF FORECASTING IN ECONOMICS

Аннотация

Процессы планирования, регулирования, управления и прогнозирования производства и технологий являются неотъемлемой частью экономики. Именно поэтому разработка и применение экономико-математических методов для решения производственно-хозяйственных задач являются актуальными в современных условиях. В данной статье рассматриваются экономико-математические методы прогнозирования в экономике.

Abstract

The processes of planning, regulation, management and forecasting of production and technology are an integral part of the economy. That is why the development and application of economic-mathematical methods for the solution of production and economic objectives are very important in modern conditions. In the article the economic-mathematical forecasting methods in Economics.

Ключевые слова: экономика, экономико-математические методы, прогнозирование.

Keywords: economy, economic-mathematical methods, forecasting.

Без предвидения будущего, без прогнозирования перспектив развития невозможна общественная жизнь. Экономические прогнозы, особенно в современных условиях, необходимы в целях определения возможных путей развития общества, определения самых возможных и экономически результативных вариантов планов на долгосрочную, среднесрочную и текущую перспективу, объяснения выбора основных направлений экономической и технической политики, анализа последствий принимаемых решений.

Прогнозирование – система научных исследований, направленных на выяснение тенденций развития народного хозяйства или его частей (отраслей, регионов, предприятий и т. п.) и поиск оптимальных путей достижения целей этого развития [2]. Именно поэтому прогнозирование является одним из решающих научных факторов формулирования стратегии и тактики общественного развития.

Математические методы в экономике – это важный инструмент, при помощи которого анализируются экономические процессы и явления, строятся теоретические модели, позволяющие отобразить существующие связи в экономической жизни, прогнозируется поведение субъектов экономики и выявляется экономическая динамика.

Выделяют следующие разделы экономико-математических методов:

- Математическая статистика (дисперсионный, корреляционный и регрессионный анализ, многомерный статистический анализ, факторный, кластерный и частотный анализ и др.);
- Экономическая кибернетика (системный анализ экономики, теория экономической информации и теория управляющих систем);
- Методы принятия оптимальных решений (математическое программирование, сетевые и программно-целевые методы планирования и управления запасами, теория игр, теория и методы принятия решений и др.);
- Математическая экономика и эконометрика (теория экономического роста и производственных функций, межотраслевые балансы, национальные счета, анализ спроса и потребления и др.);

– Экспериментальные методы изучения экономики (математические методы анализа и планирования экономических экспериментов, имитационное моделирование) [3].

Рассмотрим некоторые методы принятия решений и прогнозирования в экономике.

1 Дерево решений – графический прием, который позволяет наглядно представить логическую структуру принятия решений [1]. Его применяют при условии, что решение принимается поэтапно или когда с переходом от одного варианта решения к другому меняются вероятности. Дерево решений создается при движении слева направо, а анализируется в обратном направлении, поэтому этот метод называют обратным.

Главными задачами работы управленческого персонала любого предприятия являются своевременная разработка и принятие правильных, оптимальных решений. Необдуманное решение может привести к различным негативным последствиям. Если есть необходимость в принятии нескольких решений в условиях неопределенности, когда каждое решение находится в зависимости от результата предыдущего или исходов испытаний, то используют метод, называемый деревом решений.

При создании дерева используют условные обозначения:

- – пункты принятия решений;
- – узлы возникающих неопределенностей;
- – возможные решения;
- – возможные последствия;

При создании дерева решений применяется следующая формула: стоимостная оценка каждого альтернативного решения (EMV).

$EMV = (\text{цена выигрыша} \times \text{вероятность исполнения возможного решения}) + \text{оценка альтернатив}$.

Сравнение оценок помогает выбрать самый выгодный вариант. Рассмотрим пример: Петров предлагает Иванову открыть интернет-магазин по продаже спортивного инвентаря. Необходимо вложить 500 тысяч рублей для разработки сайта и закупки первой партии товаров. У Петрова имеется 200 тысяч, а оставшиеся он предлагает внести Иванову, обещая при этом, что, если идея удастся и магазин будет приносить прибыль, то он вернёт ему уже не 300, а 600 тысяч рублей.

Иванова такое предложение заинтересовало, но он предлагает ему проверить гипотезу: сделать сайт-визитку и закупить небольшой ассортимент продукции, что потребует вложений на 50 тысяч рублей в тех же долях – 20 тысяч от Петрова и 30 от Иванова. И, если гипотеза подтвердится, Иванов вложит и 300 тысяч.

Также Петров поделился с Ивановым результатами своего анализа: вероятность того, что вложения в 300 тысяч рублей окупятся, составляет 60%, а вероятность окупаемости пробных инвестиций в 30 тысяч – 50%. Также известно, что, если пробные инвестиции окажутся несостоятельными, то вероятность окупаемости проекта после вложения 300 тысяч составляет всего 30%. При этом имеется еще один вариант: Иванов сразу вкладывает 300 тысяч, но в этом случае шансы на успех равны всего 20%.

Иванову необходимо решить, стоит ли инвестировать деньги в бизнес, и какая сумма вложений будет самой оптимальной. В результате получается дерево решений, приведенное на рисунке 1 [4].

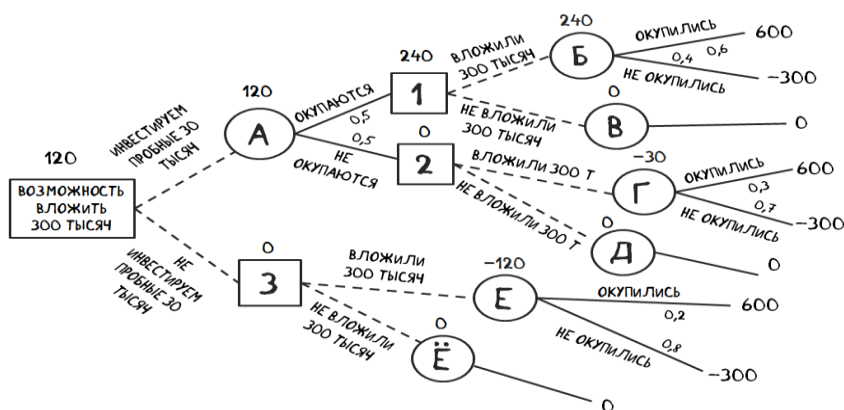


Рисунок 1 – Дерево решений

В узле Е вероятность исхода «окупились» равна 0,2, а «не окупились» – 0,8. Первый исход принесет прибыль в размере 600 тысяч рублей, а второй – убыток в 300 тысяч. Вычислим оценки по формуле: $EMV[E] = 0,2 \times 600 + 0,8 \times (-300) = -120$. $EMV[\bar{E}] = 0$.

Теперь узнаем стоимостную оценку узла решения 3. Для этого выделяем максимальную оценку одного из двух исходов: $EMV[3] = \max EMV[E]; EMV[\bar{E}] = \max \{-120; 0\} = 0 \Rightarrow EMV[3] = 0$. Так как оценка равна 0, то решение не имеет смысла, значит все решения узла 3 отбрасываем.

$EMV[\Gamma] = 0,3 \times 600 + 0,7 \times (-300) = -30$. $EMV[D] = 0$. $EMV[2] = \max \{-30; 0\} = 0 \Rightarrow$ отбрасываем решение «вложить» в узле 2.

$EMV[B] = 0,6 \times 600 + 0,4 \times (-300) = 240$. $EMV[B] = 0$. $EMV[1] = \max \{240; 0\} = 240 \Rightarrow$ отбрасываем решение «не вложили» в узле 1.

$EMV[A] = 0,5 \times 240 + 0,5 \times 0 = 120$. $EMV[\text{возможность вложить 300 тысяч}] = \max \{120; 0\} = 120 \Rightarrow$ отбрасываем возможное решение «не инвестируем пробные 30 тысяч».

В итоге: ожидаемая стоимостная оценка наилучшего решения равна 120. Таким образом, Иванову необходимо инвестировать пробные 30 тысяч рублей. Если они окупятся, вложить 300 тысяч, если нет, отказаться от участия в деле.

2 Модель экономического размера партии – метод, определяющий оптимальный объем заказываемого товара, позволяющий свести к минимуму общие переменные издержки, которые связаны с заказом и хранением запасов [1].

Если в организации производство продукции осуществляется партиями, то возникает вопрос о том, какой должен быть размер партии продукции, производимой в течение одного производственного цикла, и о том, с какой частотой следует производить эту партию (рисунок 2).

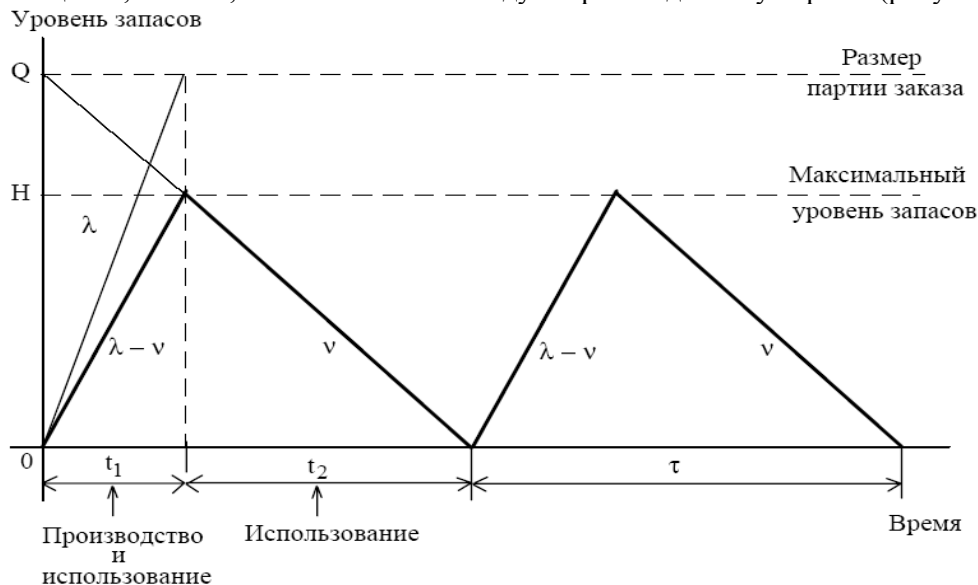


Рисунок 2 – Модель экономического размера партии

Оптимальное количество продукции в партии (экономичный размер партии) находят по формуле:

$$q_0 = \sqrt{\frac{2C_s \times D}{C_h}}, \quad (1)$$

где C_q – затраты на один производственный цикл

D_s – количество продукции за год

C_h – цена за 1 единицу продукции

Рассмотрим пример: Компания производит несколько видов чайников. Объем одной партии составляет 500 штук в неделю. Спрос на популярную модель Х составляет 2000 изделий в год. Стоимость производственного процесса составляет 150 у. е. По оценкам специалистов компании стоимость хранения чайников – 1, 30 у. е. за единицу товара. Предполагается, что в году 40 рабочих недель.

Какова должна быть партия чайников, чтобы затраты на производство и хранение были минимальными?

Решение:

$D_s = 2000$ чайников в год
 $C_q = 150$ у. е. на один цикл производства
 $C_h = 1,30$ у. е. за один чайник в год
Тогда экономичный размер партии будет равен:

$$q_0 = \sqrt{\frac{2 \times 150 \times 2000}{1,30}} = 679,36.$$

Процесс принятия решений в современных экономических условиях связан со сложной аналитической работой, которая невозможна без применения развитых программно-технических средств.

Повышение конкурентоспособности предприятия, эффективности его деятельности практически невозможно осуществить случайным образом. В связи с этим необходимо владеть методами и приемами, которые помогут спрогнозировать дальнейшие действия по развитию системы управления в организации. Математические методы прогнозирования представляют собой динамично развивающийся раздел прикладной науки, который проникает во все сферы человеческих знаний, расширяя возможности их применения.

Список литературы

- 1 Математические методы и модели в экономике: задачи и решения: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2008. – 344 с.
- 2 Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
- 3 Богомолова И. В. Математические методы в экономике: учеб.- метод. пособие / И. В. Богомолова, В. П. Глухов, А. М. Лебедев. – Ульяновск: УВАУ ГА, 2005. – 81 с.
- 4 Найти ветку поудобнее: изучаем дерево решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gordo.st/skills/theory/theory_53.html

АНАНИНА А.В., ОСИПОВА И.В., ГРАФ А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ANANINA A.V., OSIPOVA I.V., GRAPH A.A.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ MULTICRITERIA OPTIMIZATION

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы, связанные с многокритериальной оптимизацией: понятие многокритериальной оптимизации, подходы к задачам многокритериальной оптимизации, а также предложено решение конкретной задачи способом многокритериальной оптимизации.

Abstract

This article discusses issues related to the multicriteria optimization : the concept of multicriteria optimization , consider approaches to the problems of multicriteria optimization , as well as offer a particular problem solution process multicriteria optimization .

Ключевые слова: многокритериальная оптимизация, метод, многокритериальные задачи.

Key words: multicriteria optimization method , multicriteria problem.

С переходом к рыночной экономике возросли риски в функционировании организации, что повысило запрос к качеству плановых решений. Применяемые на сегодняшний день экономико-математические модели в основном однокритериальные, однако, существенная часть задач планирования деятельности организации в условиях рыночной экономики имеют многоцелевую природу. Поднять уровень моделирования и повысить качество решения задач планирования деятельности организации, можно с помощью выявления многокритериальности плановых задач, формирования многокритериальных постановок и математических моделей этих задач, правильный подбор методов решения [3].

Когда мужчина решает купить себе новый автомобиль, он, в большинстве случаев, руководствуется двумя основными критериями – моделью автомобиля и его ценой. Его желания

понятны – машина должна быть более престижной, а затраты как можно меньше. Для реализации своих планов мужчине придется просмотреть большой ряд автомобилей. И лишь потом сделать выбор, отчетливо понимая, что купить одновременно и очень престижный, и очень дешевый вряд ли возможно. Задачи подобного рода принято называть многокритериальными задачами, или задачами с векторным критерием.

Многокритериальная оптимизация представляет собой минимизацию некоего вектора целей $F(x)$, на которой могут быть наложены дополнительные ограничения или предельные значения [1].

С привычной точки зрения задача со многими критериями решения не имеет – далеко не всегда есть возможность одновременно удовлетворения всех заданных условий. Поэтому, когда говорят о решении многокритериальной задачи, имеют ввиду какой-нибудь компромисс между изначально противоречивыми требованиями. А так как практически любая подобная ситуация допускает разные компромиссные разрешения, то и подходы к их поиску многочисленны и весьма разнообразны [4].

Рассмотрим основные виды многокритериальной оптимизации [2].
Метод анализа иерархий – на основании суждений экспертов оценивается вклад в общую оценку каждого критерия.

Метод уступок – лицо, принимающее решение (руководитель), подводится к выбору решения путем постепенного ослабления первоначальных требований, как правило, одновременно невыполнимых.

Метод свертывания – лицо, принимающее решения (руководитель), сводит многокритериальную задачу к задаче с одним критерием.

Метод ограничений – множество допустимых значений неизвестных уменьшается путем осмысленного введения дополнительных ограничений на заданные критерии.

Метод идеальной точки – в области допустимых значений неизвестных ищется такая их совокупность, которая способна обеспечить набор значений критериев, в том или ином смысле ближайший к наилучшему, как правило, недостижимому (в так называемой точке утопии).

Рассмотрим, как применяется многокритериальная оптимизация на примере конкретной задачи.

Например, Иванов.А.С. решает открыть свою организацию ОАО «СтройКом». Для открытия фирмы ему необходим первоначальный капитал в размере 10 млн. рублей. Собственные средства Иванова А.С. составляют 3 млн. рублей. Перед ним стала задача, где можно взять недостающие средства. Необходимую сумму денег он может приобрести тремя способами:

- 1 Кредит в банке
- 2 Государственные субсидии
- 3 Прочие источники (родственники, друзья и т.д.)

В данном случае поиск оптимального решения сводится к решению задачи многокритериальной оптимизации. Для начала введем обозначения. Пусть x_1 – денежные средства, взятые в банке, x_2 – финансовая поддержка государства, x_3 – денежные средства, взятые из прочих источников, x_4 – собственные средства Иванова.А.С., P – цена проекта, N – некоторая сумма, c – размер налогов на рубль вложений, a – стоимость капитала, q – выручка.

Для данной задачи существует ряд ограничений:

- 1 Сумма всех денежных средств может превысить цену проекта.
- 2 Денежные средства, выделенные банком, не могут превысить сумму, которую может выдать банк.
- 3 Денежные средства, выделенные государством, не могут быть больше установленной законом нормы.

Таким образом, получаем:

$$\begin{cases} x_1 + x_2 + x_3 + x_4 \geq P \\ x_1 \leq N_B \\ x_2 \leq N_G \\ x_j \geq 0, j=1,4 \end{cases}$$

Каждый из участников данной задачи преследует свою цель. Банк стремится выдать, как можно большую сумму, чтобы потом получить наибольшую выгоду. Цель государства заключается в том, чтобы получить наибольшую прибыль от реализации финансируемого проекта. А цель самого Иванова А.С. заключается в минимизации суммы заемных средств. Таким образом, целевые функции для данной задачи имеет следующий вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} F = aX_1 + aX_2 + aX_3 \rightarrow \min \\ F = c \cdot X_1 \rightarrow \max \\ F = q \cdot X_2 \rightarrow \max, \text{ где } q = X_2 / V_{\text{наличных в банке}} \end{array} \right.$$

Решение представленной задачи сводится к отысканию оптимальных значений целевых функции, которые удовлетворяли бы всем ограничениям. Таким образом, решением данной задачи показано, как можно применить способ многокритериальной оптимизации для нахождения таких значений, которые удовлетворяли запросам всех участников, которые заинтересованы в реализации данного проекта.

Вывод. С помощью многокритериальной оптимизации решаются задачи принятия решений одновременно по нескольким критериям. Однако существование такого решения, является редким исключением, поэтому с математической точки зрения задачи МКО являются неопределенными и решением может быть только компромиссное решение.

Список литературы

- 1 [Электронный ресурс]- URL: <https://ru.wikipedia.org>
- 2 Мелькумова Е. М. Многокритериальная оптимизация на основе меры зависимости целевых функций, 2011. – №1.
- 3 Шварц Д. Т. Интерактивные методы решения задачи многокритериальной оптимизации, 2013 – №4.
- 4 Березовский Б.А. Многокритериальная оптимизация: Математические аспекты / Б.А. Березовский, Ю.М. Барышников, В.И. Борзенко, Л.М. Кемпнер – М. : Наука, 2011

АНАНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

БУЛГАКОВА М. В.

Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)

ANANINA A.V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

BULGAKOVA M. V.

South Ural state University (National research University)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ЛОГИСТИКИ В ОРГАНИЗАЦИИ

USING THE FINANCIAL LOGISTICS ORGANIZATION

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы, связанные с финансовой логистикой: понятие финансовой логистики, а также основа финансовой логистики, то есть её финансовый поток. Рассмотрено применение финансового потока в организации.

Abstract

This article discusses issues related to the financial logistics: the concept of financial logistics, financial logistics characteristics, as well as the financial basis of logistics, that is, its cash flow. Consider also how to apply cash flow in the organization.

Ключевые слова: финансовая логистика, финансовый поток, материальный поток

Key words: financial logistics, cash flow, material flow

В наше время российские предприятия действуют в условиях существенной нестабильности экономической среды, это требует необходимого поиска высокоэффективных методов, а также способов управления деятельностью предприятий. Этим методом и является логистика, которая позволяет выйти на новый уровень управления материальными, финансовыми и информационными потоками предприятия, целью которого является стабильное положение на рынке и улучшение хозяйственной деятельности. Финансовая логистика является почти не исследованной областью. Это происходит по двум причинам: объективным и субъективным.

Рассмотрим эти причины. Если рассматривать объективные причины, то можно сказать о том, что в России очень долго продолжался переход к рыночной идеологии, ученые и практики начинают понимать, как важна роль финансов в логистической системе. Если рассматривать субъективные причины, то можно сказать, то, что управление финансовыми потоками требует высокого

профессионализма, а также это связано с большими рисками для каждой организации.

Финансовая логистика, оказывать содействие эффективному использованию капитала. Логистические переменные главным образом создают отдельные составные части баланса. Рассмотрим их.

Таблица 1 – Логистические переменные

Логистические переменные	Расшифровка
Наличные средства в кассе и задолженность	Вследствие эффективного логистического управления достигаются более короткие циклы реализации заказов, здесь очень важным является степень реализации заказа
Запасы	Результатом стратегии предприятия в сфере логистического обслуживания и эффективности системы мониторинга и управления запасами является уровень запасов в виде сырья, компонентов, готовых изделий
Недвижимость, основные средства и оборудование.	Улучшение дистрибьютерской сети, может быть достигнутой благодаря найденному соответствию размещения и параметров распределительных узлов структуре спроса, а это в свою очередь может привести к высвобождению капитала
текущие платежи	За счет уровня текущих платежей можно повысить за счет ограничения объема и частоты заказов, а также результатом внедрения систем планирование, материальных или дистрибьюторских потребностей.

В литературе существует большое количество определений финансовой логистики. Так, например, финансовая логистика (логистики финансовых потоков) – это комплекс методов, средств, инструментов, которые направлены на повышение эффективности финансовых потоков.

Чтобы исследовать вопросы финансовой логистики требует остановиться на принципах научности, которые предполагает усиление расчетного начала на всех стадиях управления финансовым потоком – от планирования до анализа. Данный подход должен придерживаться условия конкретности, которое предполагает четкое определение конкретного результата цели передвижения финансового потока в соответствии с экономическими и прочими запросами хозяйствующего субъекта. Процесс движения финансовыми потоками должны реализовываться с максимальной степенью автоматизации, и это будет возможно, если будет соблюдаться условие компьютеризации.

Принципы маркетинга и менеджмента, обобщающие и теорию, и практику логистики обязаны, дополняться главными принципами финансовой логистики.

Рассмотрим ещё одно понятие финансовой логистики. Финансовая логистика – это система управления, контроля, а также планирования над финансовыми потоками организации на основе информации и данных материальным потокам.

Финансовый поток является главным элементом финансовой логистики. Финансовый поток – это движение финансовых ресурсов, которое связано с движением материальных, информационных и других ресурсных потоков в рамках логистической системы, и вне нее. Данные потоки появляются при возмещении логистических затрат и издержек, когда нужно привлечь средства из источников финансирования, а ещё финансовые потоки оказывают услуги участникам логистической цепи.[2] Параметры финансовых потоков служат индикаторами обеспеченности и стабильности организаций, всё это указывает на эффективность логистической деятельности. Нами был проведен анализ, сколько процентов занимает каждый параметр финансовой логистики. Мы исследовали некоторое количество литературы, и на основе пересмотренной литературы можно сделать вывод. Результаты представлены на рисунке 1

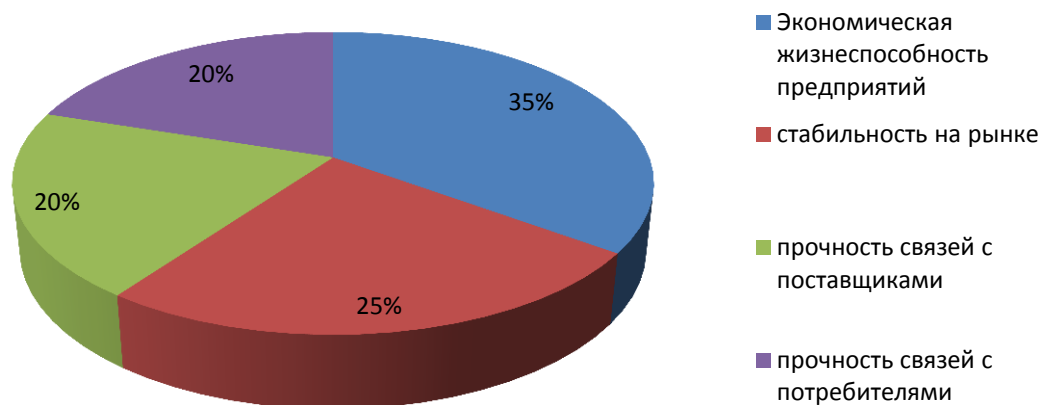


Рисунок 1 – Финансовые параметры

Можно сделать вывод. Более значимым параметром для предприятий является параметр – экономическая жизнеспособность самого предприятия, данный параметр составляет 35%. На втором месте стоит параметр – стабильность на рынке 25%, такой параметр как прочность связей с потребителями и прочность связей с поставщиками стоят на третьем месте и составляют по 20%. Если дальше говорить о финансовом потоке, то можно сказать, что он определяется объемом, стоимостью, временем и направлением. Дополнительные характеристики могут быть установлены с особенностями определенного предприятия, а также его места в логистической системе. Объем потока указывается в его документарном, электронном и другом сопровождении в денежных единицах. Стоимость потока устанавливается затратами на его организацию, а время определяет его доступность для воздействия. Также стоит отметить, что существуют два вида потока это входящий и исходящий по отношению к участникам логистических отношений. Рассмотрим это на примере. На рисунке 2 представлена взаимосвязь между входящими и исходящими финансовыми потоками.

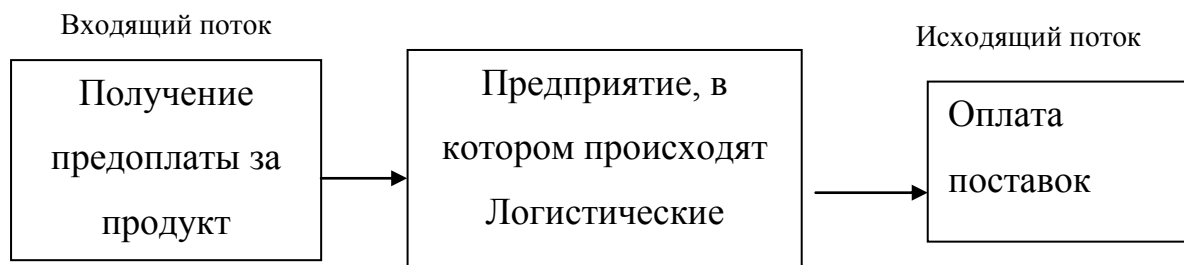


Рисунок 2 – Взаимосвязь между входящими и исходящими финансовыми потоками

Понятие итогового финансового потока связано с несколькими потоками. В этом случае вытекает следующее понятие финансовой операции - совокупности двух или более взаимосвязанных финансовых потоков.[1] Приведем пример, привлечение ресурсов, их вклад в производство и получение выручки от реализации - это финансовая операция, которая состоит как минимум из трех потоков. Финансовые операции определяют такие параметры, как рентабельность и прибыльность, которые показывают, насколько эффективны влияния на потоки. Финансовые потоки играют важную роль в хозяйственной практике и являются неотъемлемой частью финансовой логистики.

В настоящее время логистика как практическая деятельность устойчиво захватила свою нишу в управлении современными предприятиями. Логистический подход к объекту управления, инструменты и методы логистики применяются в самых различных областях менеджмента предприятий.

Таким образом, мы привели несколько понятий финансовой логистики, рассмотрели финансовые параметры и сделали вывод, какой процент занимает каждый из параметров. А также мы

рассмотрели финансовый поток, его виды. На основе вышесказанного делаем вывод, что финансовая логистика является неотъемлемой частью любого предприятия. Так как в любом предприятии совершаются финансовые операции, связанные с тем или иным продуктом или услугой.

Список литературы

- 1 Википедия – свободная энциклопедия. URL: [http:// ru.wikipedia.org/wiki/](http://ru.wikipedia.org/wiki/)
- 2 Кизим А.А. Финансовые потоки как объект изучения финансовой логистики / А.А. Кизим, Р.А. Крайнов, 2014. – С. 2.
- 3 URL: <http://logistic-forum.lv/osnovnye-ponjatija-logistiki/finansovie-potoki-v-logistike> - (дата обращения 24.11.2014)

АРТАМОНОВ М.С., ЛЯМИНА О.С.
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет»

ARTAMONOV M.S., LYAMINA O.S.
Chelyabinsk State University

МОДЕЛИРОВАНИЕ СКЛАДСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

WAREHOUSE BUSINESS PROCESS MODELING

Аннотация

Управление складом, основанное на логистических концепциях, включает в себя масштабные задачи по оптимизации операций, сокращению денежных затрат и временных потерь. В связи с этим, складские комплексы становятся объектами оптимизации, которая подразумевает внедрение автоматизированных информационных систем. Однако реальный эффект от столь дорогостоящих мероприятий неочевиден, если существующие бизнес-процессы протекают бессистемно, без детального структурирования. Методы моделирования, представленные в статье, позволяют выявить проблемы, связанные с рациональной организацией склада, а также предложить варианты улучшения бизнес-процессов склада.

Abstract

Warehouse management based on logistics approach includes big scale tasks of operations optimization, cost reduction and waste of time. Therefore, warehouses become objects of optimization, which involves the introduction of automated information systems. However, the real effect of such costly measures is not obvious if the existing business processes are chaotic and have lack of structure. The modeling techniques reviewed in the article reveal the problems associated with the rational organization of the warehouse and provide options for improving of warehouse business processes.

Ключевые слова: моделирование, управление складом, бизнес-процессы, нотации.

Keywords: modeling, warehouse management, business process, notation.

С научно-прикладной точки зрения логистика – инструмент интегрированного управления материальными потоками с сопутствующими информационными и финансовыми потоками, способствующий достижению основных целей организации [7]. Складская логистика – функциональная сфера логистики, являющейся важной составляющей интегрированного логистического управления, объектом которого являются материальный, информационный и финансовый потоки склада. Функции её заключаются в поиске путей реорганизации структуры склада с целью минимизации расходов на бизнес-процессы. В связи с этим перед складской логистикой ставятся следующие задачи [3]:

- 1) Ускорение оборачиваемости товарно-материальной продукции.
- 2) Сокращение уровня запасов.
- 3) Контролирование технологических процедур.
- 4) Планирование и прогнозирование движения материальных потоков.
- 5) Управление информационными системами.

Следует обозначить взаимосвязь объектов логистической цепи с основными функциями склада для того, чтобы понять, какие оптимизационные процедуры в складской логистике могут оказаться наиболее важными. Одним из центральных направлений в деятельности склада является бесперебойная поставка товарно-материальной продукции. От степени организованности

взаимоотношений с поставщиками зависит своевременное пополнение склада, качество товара и минимизация возвратов. Далее обратим внимание на возможности аутсорсинга складских услуг. Доступно и удобно передать бухгалтерию или программное обеспечение в ведение сторонней компании, если это позволит сократить издержки. Многие зарубежные складские комплексы демонстрируют примеры успешного сотрудничества с партнёрами в сфере аутсорсинга. Ключевая функция – функция хранения – представляет собой охват логистических методов. Контроль над переизбытком или дефицитом запасов параллельно с эффективным использованием складских мощностей и обеспечением соответствующих условий хранения составляют целый список управленческих проектов. Решение проблем в этой области способствует тому, чтобы сделать склад одним из глобальных преимуществ фирмы. Наконец транспортировка, как заключительный этап в складских бизнес-процессах, отвечает за составление маршрутов, следит за погрузкой и разгрузкой продукции, вовремя поставляет товары и сопутствующие документы потенциальным клиентам. Нельзя не отметить, что перечисленные операции поддерживают должный уровень распределения и сбыта.

Проанализировав эмпирически складскую деятельность, включающую основные рассмотренные функции, можно обнаружить перспективы, которые относятся не только к экономии финансовых издержек, но и к устранению временных потерь, что иногда гораздо важнее для получения прибыли. Сокращение продолжительности логистических циклов ускоряет оборачиваемость товаров и запасов. Благодаря этому компания наращивает конкурентные преимущества и укрепляет деловую репутацию на рынке.

Идея устранения всех видов потерь один из ключевых моментов концепции Lean Manufacturing, где перегрузка, неравномерность выполнения работ и не добавляющая ценности деятельность являются негативными причинами, которые формируют затраты в потоке создания ценности [4]. Более новая концепция, гармонично сочетаемая с бережливым производством, Six Sigma – методика управления качеством на основе ключевых показателей эффективности [9]. Она функционирует при помощи использования статистических инструментов и применима к сокращению временных потерь.

Для того чтобы изучить и измерить затраты рабочего времени, необходимого на реализацию бизнес-процессов, можно задействовать такой метод, как фотография рабочего времени. Данный метод структурирует и анализирует виды рабочего времени, выявляет дополнительные резервы, оценивает уровень производительности труда. Фотография рабочего времени отличается точностью наблюдений, которые в дальнейшем обладают статистически-рекомендательным характером для принятия управленческих решений.

Американские учёные в недалёком прошлом обосновали три неизменных принципа по улучшению складской деятельности: 1) критерии проектирования; 2) технология грузопереработки; 3) планировка зон хранения [2]. Но логистика движется вперёд и открывает новые возможности модернизации. Существует множество открытых вопросов о том, как внедрение автоматизированных систем повышает эффективность бизнес-процессов. Ярким примером служит WMS система, включающая специальный управленческий интерфейс и широкопрофильное программное обеспечение. Система управления складом разграничивает технологические зоны, где реализуются основные процессы, при этом складская деятельность становится более ритмичной и синхронизированной. Повышение результативности WMS системы поддерживается различными анализами товарной продукции, такими как: FMR (анализ по частоте обращений), ABC (анализ по степени ценности), XYZ (анализ по характеру изменчивости обращений к номенклатурным позициям). Следует добавить, что одновременное применение системы управления складом с электронным документооборотом EDI производит синергетический эффект. Логистический менеджмент, обладая своевременными информационными ресурсами, будет способен минимизировать ошибки в проведении оптимизации. Действительно, сбои системы влияют именно на дефекты в документообороте, которые желательно как можно мобильнее устранить, поскольку любые задержки в документальном оформлении приводят к значительным проблемам с запасами и обслуживанием покупателей [10].

Главный вопрос, с которым обычно сталкивается управленческая группа, решающая задачи по оптимизации, заключается в том, стоит ли внедрять WMS систему, и за какой промежуток времени окупятся затраты на установку. Любая оптимизация требует точных и обобщённых данных, поэтому начинать изменения следует стандартизировано. Составление карты процессов и максимальный сбор информации по временным затратам на бизнес процессы, подпроцессы и операции в совокупности представляют собой первый шаг к устранению потерь и улучшению

деятельности. Обеспечение качественной структуры бизнес-процессов поможет избежать ошибок в оценке необходимости автоматизированных систем.

Для решения таких важных вопросов на оптовом аптечном складе г. Челябинска были проведены исследовательские мероприятия, среди которых ведущую роль играло моделирование складских процессов.

Оптовый аптечный склад обеспечивает товарами аптечную сеть региона. В его задачи входит удовлетворение спроса на продукцию и осуществление бесперебойного снабжения цепи поставок. Склад имеет необходимые технологические зоны, собственный автопарк, электронную систему 1С. Управление закупками реализуется как на pull-концепции, когда заказы приходят от аптек, то есть от потребителей, так и на push-концепции, когда менеджмент самостоятельно планирует ассортимент закупаемых товаров. Однако предприятие осознает несколько проблем: поступающую продукцию и сопутствующую документацию необходимо проверять вручную, так как электронный документооборот отсутствует; товарный поток, от прибытия на склад до отгрузки в транспорт, замедлен в пределах нескольких дней; ошибки в обработке продукции зачастую приводят к возвратам из аптек. Подобные проблемы негативно отражаются на финансовых и временных затратах.

Информация по потерям времени на складе была составлена с помощью процедуры хронометража. В целом, фотография рабочего времени позволила составить следующие выводы:

- 1) организация складских бизнес-процессов чётко не систематизирована;
- 2) практически отсутствуют параллельные операции, которые могли бы сократить временные и человеческие ресурсы;
- 3) некоторые складские зоны перегружены, что в свою очередь задерживает ход работы;
- 4) ошибки в поставках требуют дополнительные усилия по их ликвидации;
- 5) существуют участки, на которых работа с документацией влечёт простои для последующих процессов;
- 6) процедуры контроля и проверки документации и продукции включают в себя значительное количество сотрудников, выполняющих работу ручным способом;
- 7) в случае превышения среднесуточного количества поставок склад не успевает вовремя обеспечить процессы приёмки;
- 8) основная доля времени уходит на операции, которые не приносят ценности;
- 9) система 1С неэффективно координирует задания для сотрудников.

Статистическая выборка позволила точно определить потери времени на фактические простои, организационно-техническое обслуживание, подготовительно-заключительные процедуры, непроизводительную работу. Однако на этом положительная роль фотографии рабочего времени не окончена. Полученные данные будут использованы на дальнейшем этапе моделирования бизнес-процессов.

Цель любого моделирования – изучить наглядно представленные объекты и текущие процессы внутри системы. Функции моделирования, применительно к оптовому аптечному складу, отражаются в возможностях оптимизации существующей логистической системы.

Проведение фотографии рабочего времени оказалось на практике крайне полезной предпосылкой к моделированию. Для начала деятельность оптового аптечного склада удалось упорядочить по основным бизнес-процессам: 1) приём поставки и проверка поставки; 2) осуществление обработки и размещения; 3) формирование продукции к отгрузке. Процесс состоит из совокупности выполненных в той или иной последовательности операций. Всего было зафиксировано 15 операций, а их классификация по процессам производилась непосредственно исходя из хронометрического отчёта и принадлежности к технологическим зонам. Далее операции разбиваются на конкретные действия. Суммарное время от поставки товаров с товаросопроводительными документами до отгрузки товаров и накладных на них состоит из механических либо автоматических действий. Поэтому хронометраж, составленный по всем возможным к оптимизации действиям, обеспечил максимально точную информацию, которая в ходе моделирования была совершенно по-разному интерпретирована через две нотации.

Нотация есть неотъемлемая часть программного моделирования. Она работает на основе специальной системы графических символов, которые отвечают за процессы и задачи, связанные с ними. Нотация характеризуется самостоятельной методикой описания моделируемой системы. Подобного рода методики могут во многом отличаться от преследуемых задач при анализе структуры бизнес-процессов.

Функциональная нотация IDEF₀ представляет собой логическое описание бизнес-процессов [8]. Её суть заключается в том, чтобы декомпозировать общие процессы на более частные и воссоздать логическую обусловленность их взаимосвязей. Процессы в данной нотации не упорядочены по времени. Они зависят от последовательности выполнения предшествующих процессов. По таким же принципам выстраивается зависимость операций, происходящих внутри процесса.

В данной нотации можно выделить основные графические символы:

- 1) Вход – данные, которые поступают в процесс.
- 2) Управление – условия, которые обеспечивают выполнение процесса.
- 3) Выход – данные, обработанные в ходе процесса.
- 4) Механизмы – средства, используемые для выполнения функций.

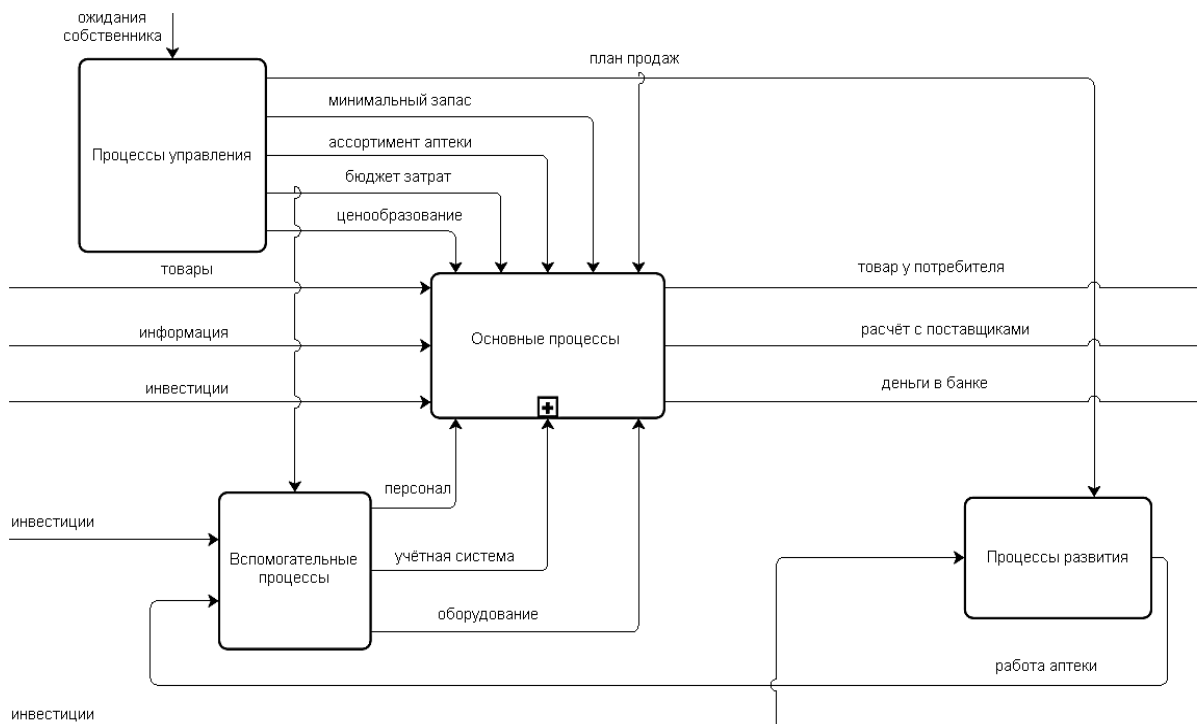


Рисунок 1 – Процессы верхнего уровня

Функциональная нотация выстраивает последовательность выполнения процессов, начиная с верхнего уровня. На этом этапе видно, как взаимодействуют основные и вспомогательные процессы, процессы развития и менеджмента. Детальное углубление в логистическую систему выведет нас к реализации товаров через аптечную сеть, затем напрямую к оптовому аптечному складу, его основным функциям и задачам. В нотации задаются графические параметры, по которым можно определить какие концепции преобладают в складской логистике и с помощью каких инструментов концепции реализуются. Наконец, на одном уровне моделируются основные бизнес-процессы склада, включающие сопутствующие операции, но уже на самом низком уровне.

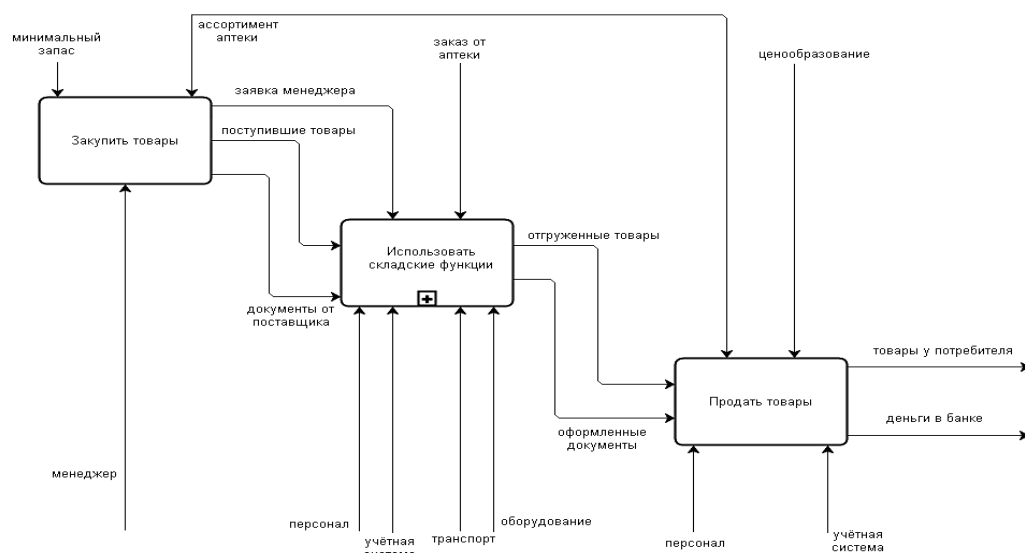


Рисунок 2 – Основные бизнес-процессы

Преимущества нотации IDEF₀ на примере оптового аптечного склада следует выразить в следующих пунктах. Во-первых, наглядное представление процессов с их гармоничным распределением по уровням открывает широкие перспективы для модернизации карты процессов, основываясь на которой может быть изменена структура склада. Во-вторых, использование в моделировании схемы «древа узлов» позволит выявить наиболее проблемные места, поскольку «древо узлов» устанавливает соотношения между процессами. В-третьих, каскадная декомпозиция позволяет изучить процессы не только от общего к частному, но и наоборот, что в корне может отразиться на качественном преобразовании логистического менеджмента.

Событийная нотация BPMN занимается хронологическим описанием бизнес-процессов. Она обладает возможностью динамического моделирования, поэтому сочетание моделирующей программы с фотографией рабочего времени приносит, как правило, ценные сведения, обеспечивающие рациональный подход к логистическому управлению. Необходимость подробного анализа процессов во время перепроектирования ставится в задачи событийной нотации.

Данная нотация содержит специфические графические элементы [5]:

- 1) Элементы потока управления: события, действия, логические операторы.
- 2) Соединяющие объекты: поток операций, поток сообщений, ассоциации.
- 3) Роли: пулы, дорожки.
- 4)Arteфакты: объекты данных, текстовые аннотации, группы блоков.

На примере оптового аптечного склада с помощью событийной нотации были смоделированы основные бизнес-процессы: 1) приём поставки и проверка поставки; 2) осуществление обработки и размещения; 3) формирование продукции к отгрузке. Особенности описания касались непосредственно применения условных обозначений к объектам и процессам. Событиями определялись начало и окончание бизнес-процесса. Действия были равносильны складским операциям. Логические операторы отвечали за расхождение и схождение операций. Каждому из трёх бизнес-процессов соответствовал пул, а дорожка прикреплялась за отдельным сотрудником, который участвовал в рамках какого-либо процесса.

В общем, нотация BPMN чётко устанавливает участки, где потери времени превышают допустимые либо желаемые показатели. Все операции, распределённые между сотрудниками, можно оценить с точки зрения эффективности временных затрат, а это включает определение количества и длительности существующих различных действий, содействующих росту добавленной стоимости к продукту.

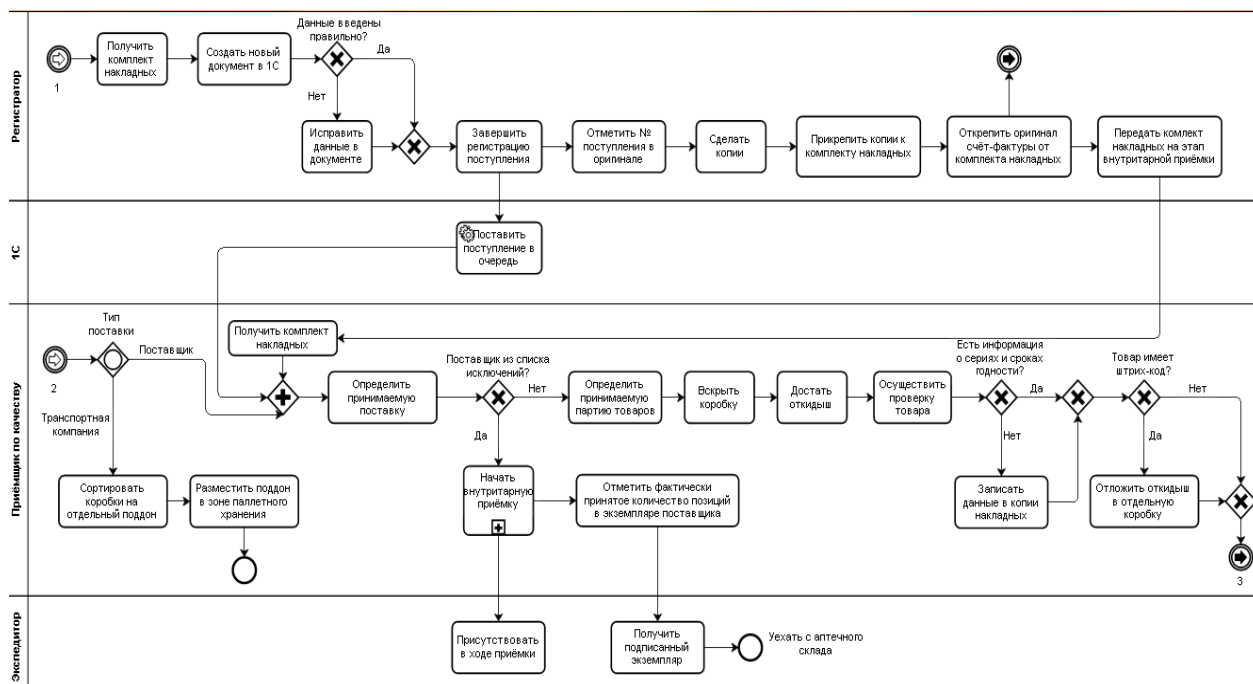


Рисунок 3 – Регистрация и приёмка товаров

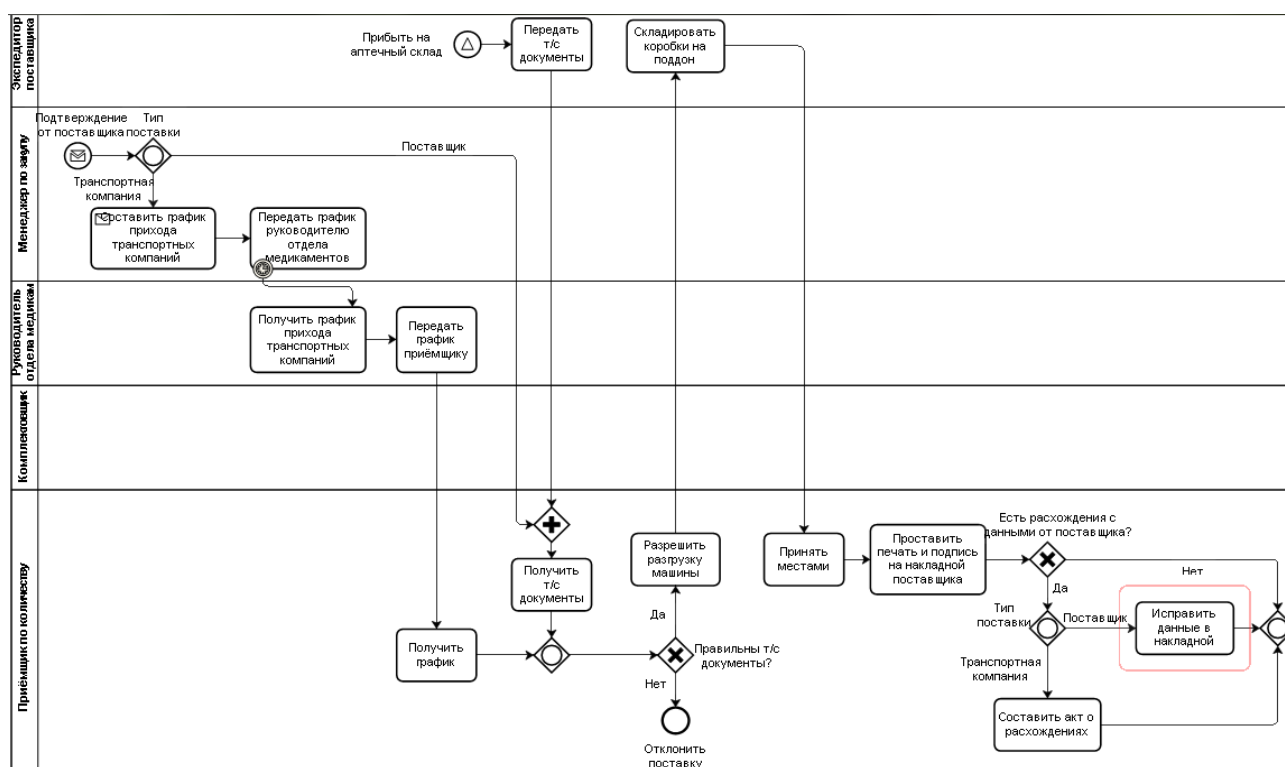


Рисунок 4 – Поступление на склад

Возможности событийной нотации рационально использовать при решении множества оптимизационных вопросов. К примеру, организация параллельных операций поспособствовала бы ускорению товарооборота, а также технологическое внедрение при совершении цикла связанных между собой операций высвободило бы время работы для более важных задач. Ещё стоит акцентировать внимание на разработке обратной связи, так как участие персонала, обладающего незаурядным опытом, оказало бы положительное влияние на методику построения и реорганизации складской логистики в событийной нотации.

Обратим внимание, что к основным программным продуктам, занимающихся моделированием процессов в нотации BPMN, можно отнести Bizagi, Elma. Программы, работающие с нотацией IDEF₀, представлены Microsoft Visio, Business Studio.

Таким образом, моделирование складских бизнес-процессов было проанализировано в теории и на практике. Исследование функциональной и событийной нотаций доказало, что каждая из них предназначена для достижения совершенно разных целей. Но общее между IDEF₀ и BPMN заключается в консолидации управленческих решений по оптимизации логистической системы.

Компетентность решений высшего менеджмента оптового аптечного склада напрямую зависит от качества моделирования в двух нотациях. Выводы, полученные из итогов анализа моделей складских бизнес-процессов, весьма полезны при подготовке к внедрению WMS системы параллельно с электронным документооборотом EDI. Информационные решения WMS системы делятся на системы основного планирования и системы контроля исполнения [6]. Действительно, расширение информационной базы склада обязательно поспособствует поиску новых путей к оптимизации, и моделирование вновь окажется полезным инструментом для анализа складской логистики.

Список литературы

- 1 Архангельский Г. Работа 2.0. Прорыв к свободному времени / Г. Архангельский // М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.
- 2 Бауэрсокс Д. Логистика: Интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс // М.: «Олимп-Бизнес», 2008.
- 3 Волгин В. Склад: логистика, управление, анализ / В. Волгин // М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К*», 2009.
- 4 Вумек Д. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Д. Вумек, Д. Джонс // М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
- 5 Графический язык моделирования бизнес-процессов BPMN (избранные главы) / EleWise - 2009.
- 6 Кизуб А. Lead WMS / А. Кизуб // Компания LogistiX - 2011.
- 7 Лукинский В. Модели и методы теории логистики / В. Лукинский // СПб.: Питер, 2008.
- 8 Методология функционального моделирования IDEF₀ / М.: ИПК Издательство стандартов, 2000.
- 9 Панде П. Что такое «шесть сигм»? Революционный метод управления качеством / П. Панде, Л. Холп // М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
- 10 Шрайбфедер Д. Эффективное управление запасами / Д. Шрайбфедер // М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

БАРАНОВА Е.В., БУЛГАКОВА М.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

BARANOVA E. V., BULGAKOVA M. V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

MATHEMATICAL MODEL OF TECHNOLOGY OF STOREKEEPING OF THE COMPANY

Аннотация

В статье предлагается математическая модель управления запасами с учетом их пополнения, которая позволяет минимизировать логистические затраты, связанные с управлением товарно-материальных ценностей.

Abstract

In article the mathematical model of storekeeping taking into account their replenishment which allows to minimize the logistical expenses connected with management commodity of material assets is offered.

Ключевые слова: математическая модель, логистика, материальные ценности, затраты.

Keywords: mathematical model, logistics, commodity material assets, expenses.

Часто безосновательное повышение товаров, связанное с желанием сделать максимальный уровень обслуживания покупателей подвергает к затовариванию складов, отвлечением капитала из наиболее перспективных направлений и утрата подвижности системы и искажение качества обслуживания потребителей. Таким образом, нужно найти более выгодную стратегию управления запасами, гарантирующую высокую прибыль активов и наивысший уровень удовлетворения потребностей клиентов.

С увеличением экономической эффективности предприятия связано в первую очередь со значимой оптимизацией управления материальными потоками: снижением сроков и издержек на обработку заказов клиентов, увеличение качества их обслуживания.

Сейчас разработано огромное количество разных логистических технологий, обладающие методами управления материальными потоками, которые осуществляются с применением средств автоматизации текущих интегрированных информационных систем управления компанией, а именно ERP-систем. Для планирования товарно-материальных потоков предприятия зачастую применяют далее представленные модели: MRP, JIT, SIC и SCOR.

Колоссальный выбор разных технологий управления материальными потоками даёт очевидное преимущество для компании в принятии соответствующего способа для их специфической деятельности. С другой стороны огромное количество технологий затрудняет этот выбор и следующее привыкание к определённым условиям функционирования.

Выбор и адаптация логистических технологий к условиям деятельности определённой компании планирует решение задачи настраивание бизнес-процессов. В свою очередь связанные с управлением материальными потоками (управлением запасами), которая содержится в адаптации нынешних типовых технологий к специфики определённой организации. С предстоящей связью операциям программных модулей информационной системы.

Важными и нерешёнными до конца вопросами, которые изучаются, являются многокритериальный выбор технологий материальных потоков на основе анализа качественных характеристик и максимизация прибыли, а также действующий аппарат инструментальной реализации. Отыскание ответа на такие вопросы даёт нам возможность сделать не сложным процесс конфигурирования. А так же уменьшить временные и денежные издержки и увеличить точность адаптации текущих бизнес-процессов к условиям определённой организации, разработать механизм адаптации приспособленным к новым условиям функционирования организации.

Входная информация является одной из главных составляющих для построения всех моделей управления запасами. А важным компонентом информации являются сведения о тенденции и величине спроса на товары. Состав подходящих методов планирования и управление запасами предприятия обуславливает характер спроса.

Большое разнообразие методов и моделей прогнозирования временных рядов не теряют актуальности и в наше время, которые применяются в различных ситуациях. В представленной работе внимание будет уделено на модели, которые больше подходят для прогнозирования спроса.

Способ прогнозирования связан с выбором определённых условий: цели прогнозирования либо, то какой результат получится в итоге; выполнение прогноза с определённой статистической информацией; присутствие не устаревшего программного обеспечения; прибытие квалифицированного в штате организации персонала.

Основная цель в управлении запасами и прогнозирования в логистике служит приобретение подлинной информации о дальнейших состояниях рынка в общем, спросе и потреблении. Один из критериев продуктивности функционирования системы подбирается не максимум суммы всех затрат, которое связано с регулированием товарно материальными ценностями.

Обратим внимание на вопрос, который определяет наилучший размер выбираемого объёма пополнения товарно-материальных способов. Оптимальность в представленном примере достигается благодаря минимизации совокупных издержек, которые связаны с получением и сбережением товаров. В материальные потоки предприятия входят доставка товаров от поставщиков, сбережение и расположение в определённом порядке представленных товаров на складах предприятия. Благодаря оптимизации перевозки товаров и оптимизации уровня запасов товаров предприятия, образуется эффективность материальных потоков. Существует большое разнообразие специализированной литературе по логистике и управлению запасами (Бауэрсокс, 2001, Лукинский В.С., 2007, Раковщик Л.С., 1999, Стерлигова, 2008, Хачатрян, 1983 и пр.).

Допустим, расход со склада возникает из-за удовлетворения условия на получения незадействованных частей. Характерны свои требования для любой номенклатурной позиции $\rho(t)$. Объем требований v (нужная величина представленной номенклатурной позиции в единицу времени) распределен случайным образом и имеется в наличии плотность распределения вероятностей $\omega(v)$.

Выявим вероятность того, что в момент времени $t \geq 0$ располагаемый на складе запаса N товаров данного наименования хватит, чтобы обеспечить спрос на предлагаемую позицию.

$$\dot{P}(t) = -\rho(t) \int \left[\int_{N-v}^N f_1^*(y_1, t) dy_1 \right] \omega(v) dv, P(0) = P_0 \quad [3].$$

Сначала допустим, что потребление имеет единичный характер, т.е. на склад случайно приходит требование на представленную номенклатурную позицию в количестве одной штуки. Отсюда следует, что плотность вероятности обозначена таким образом: $\omega(v) = \delta(v - 1)$.

Посмотрим на ситуацию, когда до момента времени $t \geq 0$ не осуществляется пополнения запасов. Отсюда следует, что плотность вероятности обозначена таким образом:

$$f_1^*(y_1, t) = \sum_{j=0}^{\infty} p_j(t) \delta(y_1 - j).$$

Следовательно, спрос приобретает вид $\dot{P}(t) = \rho(t) \cdot p_N(t), P(0) = P_0$ тогда когда запасов на складе будет хватать для полной гарантий вероятность того что запаса в хранилище будет достаточно для обеспечения спроса.

В хранилище прибывает большое количество спроса на товаров интенсивностью $\rho(t)$ и размером.

В уравнении наглядно рассмотрим систему с периодическим пополнением запасов. И добавление происходит благодаря внешним источникам. Добавление может задерживается, тогда моменты пополнения t_j значатся случайными с плотностью вероятностей $f_{tj}(v)$. Функция плотности вероятности $f_{tj}(v)$ определяется на интервале $[jT, jT + \varepsilon_j]$. В общем ε_j - максимально возможное запаздывание j -ой поставки.

Представим алгоритм вычисления вероятностных характеристик вектора $Y(t)$. Поведение посмотрим на интервале $[jT, jT + \varepsilon_j]$.

В момент времени t_{jkh} образуется переход группы ТМЦ численности v_{kh} из положения k (имеется в наличии) в положение h (требуется перевезти). Далее формируется пуассоновский поток с интенсивностью $\rho_{k,h}(Y, t)$.

Понаблюдаем за деятельностью склада на модели номенклатурной позиции. Система склада удовлетворяет потребность данной позиции на величине интервала времени $[0, T]$. Предприятие реализует товар с главного склада или осуществляет с регионального склада, которое связано с конкретными издержками. Наиболее большие издержки определяются в форме другого дохода капитала, к примеру, банковская процентная ставка.

Товар храниться на территории склада. Когда принимаются решения о количестве товаром, которое может пополнить региональный склад. Определяют пару групп ТМЦ. К первой группе относят $v_{13} = a_{13}v$ количество товаров, оставляемое и реализуемое с центрального склада. Ко второй группе определяют $v_{12} = a_{12}v$ количество товаров, отправленные на региональные склады предприятия.

Кое-какое количество товаров $v_{11} = a_{11}v$ возвращается от покупателя. А какое количество вернут раньше срока подачи заявки не определено, и его нужно учитывать при формировании заявки при поступлении нового товара на склад. В представленной ситуации a_{11} , a_{12} , a_{13} относятся к равномерным распределенным случайным величинам на интервалах $[0, \Delta_{11}]$, $[0, \Delta_{12}]$, $[0, \Delta_{13}]$ поэтому и их сумма равна одному: $a_{11} + a_{12} + a_{13} = 1$.

Склад предприятия готовый удовлетворять спрос в любое время, то нужно пополнять его современными агрегатами до кое-какого уровня N_0 . Если товары на складе снижаются в количестве N_0 , то объем запасов представленного уровня нужно осуществить по низким ценам. Чтобы не произошло появления неликвидных товаров.

Количественные группы определяются для отдельного вида товара с равномерными распределениями:

$$\omega(v|y_1, t) = 1/(\alpha - \beta)y_1(t), \\ v \in [\beta y_1(t), \alpha y_1(t)]$$

где $y_1(t)$ – количество исправных узлов во время $t \in [0, T]$; $\alpha, \beta \in [0, 1]$; $\alpha > \beta$.

Поток требований размером v определяется как пуассоновский с интенсивностью ρ и их производительность равна γ_0 .

Время, на котором доставка товара не предоставляется в назначенные сроки, распределяется равномерно на отрезке $[t_j; t_j + \varepsilon_{jm}]$. В представленной ситуации t_j – момент подачи заявки; ε_{jm} – максимально возможное время, на котором доставка товара не предоставляется в назначенные сроки. Увеличение запасов на складе должно произойти до следующего заказа. Соответственно, максимально возможное время запаздывания поставки, как правило, меньше времени между поставками заказов: $\varepsilon_{jm} < t_{j+1} - t_j$.

При данной задаче эффективность системы осуществляется при помощи ниже перечисленных показателей:

1. затраты на сохранение в исследуемом времени $[0; T]$:

$$c_{11} \int_0^T y_1(t) dt + c_{12} \int_0^T y_2(t) dt, c_{11} < 0,$$

где: $y_2(t)$ – количество товара, которое находится на стадии восстановления;

2. затраты на восстановление:

$$y_4(T), c_{21} < 0,$$

где: $y_4(T)$ – общее число восстановленных агрегатов за период времени $[0; T]$;

3. затраты на пополнение:

$$\sum_{j=1}^m c_{22} \pi_1(t_j), c_{22} < 0,$$

где: m – количество партий пополняемые за время $[0; T]$;

4. затраты на возведение склада:

$$c_{23} N_0, c_{23} < 0,$$

5. издержки, которые превышают объем поставок:

$$\sum_{j=1}^m c_{24} \cdot 1[y_1(t_j) - N_0][y_1(t_j) - N_0], c_{24} > 0,$$

где: $1[\cdot]$ – функция Хевисайда;

6. затраты на начальный запас:

$$c_0 y_1(0), c_0 < 0;$$

7. прибыль от проданных товаров:

$$\partial_1 y_5(T), \partial_1 > 0,$$

где: – суммарное количество агрегатов, которые используются клиентами.

Следовательно, приемлемое состояние определяется благодаря поиску приемлемых

показателей для любой номенклатурной позиции предприятия: размера пополнения $\pi_1(t_j)$; начального количества товаров $y_1(0) = Q_{min}$; максимального количества товаров $N_0 = Q_{max}$.

С помощью оптимального критерия рассматривается максимум математического ожидания дохода от реализации товаров клиентам. Поэтому изначально размер капиталовложений ограничен: $c_0 y_1(0) + c_{23} N_0 = C = const$.

Рассмотрим систему дифференциальных уравнений. Для этого включим в вектор состояний новое положение $y_6(t)$. Дифференциальное уравнение для $y_6(t)$, которое включает данные компоненты оптимальной системы, принимает форму:

$$\dot{y}_6(t) = c_{11} y_1(t) + c_{12} y_2(t) + c_{21} \dot{y}_4(t) + \partial_1 \dot{y}_5(t).$$

Начальное условие находится по формуле:

$$y_6(0) = c_0 y_1(0) + c_{23} N_0.$$

В момент пополнения компоненты $y_1(t)$ будут ощущать резкие преобразования из-за поступления пополнений на отрезке времени $[0; T]$. Таким образом, и компонент $y_6(t)$ изменится, когда будут пополнения t_j :

$$y_1(t_j) = y_1(t_j - 0) + \pi_1(t_j),$$

$$y_6(t_j) = y_6(t_j - 0) + \pi_1(t_j) + c_{24} \cdot 1[y_1(t_j) - N_0][y_1(t_j) - N_0].$$

Если начало состоит из дискретных и непрерывных функций, то вектор функции $\Phi(Y, t)$ будет рассчитываться по формуле:

$$\Phi^T(Y, t) = [0, 0, 0, 0, 0, c_{11} y_1(t) + c_{12} y_2(t)].$$

Следовательно, разработанная математическая модель определяет оптимизацию ниже перечисленных параметров системы: размеры пополнения по любой номенклатурной позиции, минимальные и максимальные размеры запасов по любой номенклатурной позиции.

Представленная модель управления материальными потоками предприятия из-за систематизированной структуре дает возможность уменьшить, которые связаны с поддержанием товарных запасов предприятия.

Список литературы

- 1 Гладков Д.И. Оптимизация систем неградиентным случайным поиском / Д.И. Гладков // [Книга]. - М. : Энергоатомиздат, 1984. – С. 18-25.
- 2 Коробов П.Н. Математическое программирование и моделирование экономических процессов / П.Н. Коробов // [Книга]. – СПб : ООО "Издательство ДНК", 2006. – С. 43-57.
- 3 Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов. / Ю.П. Лукашин // Учеб. пособие. [Книга]. – М. : Финансы и статистика, 2003. – С. 190-217.
- 4 Лукинский В.С. Модели и методы логистики. / В.С. Лукинский // Учебное пособие. 2-е изд. [Книга]. – СПб : Питер, 2007. – С. 154-167.

ДИАГРАММА ГАНТА DIAGRAM GANTA

Аннотация

В статье рассматривается диаграмма Ганта, которая помогает отслеживать все стадии выполнения различных проектов и процессов, их промежуточные результаты, отклонения от планов. Множество типов графиков основывается на диаграмме Ганта.

Abstract

In article Gant's chart which helps to trace all stages of implementation of various projects and processes, their intermediate results, deviations from plans is considered. The set of types of schedules is based on Gant's chart.

Ключевые слова: диаграмма, проект, процесс, план, работ, программный продукт.

Keywords: chart, project, process, plan, works, software product.

Одним из главных факторов, влияющих на успешную реализацию целей, поставленных перед организациями в рамках различных инициатив по модернизации услуг. Является возможность отслеживания всех стадий выполнения различных проектов и процессов, их промежуточных результатов, отклонений от планов. Полная прозрачность процессов помогает координировать действия различных структурных подразделений, оперативно принимать более взвешенные управленческие решения.

В соответствии с экономическим словарём диаграмма Ганта — одна из известных типов диаграмм, применяемая для наглядного представления плана, графика работ по какому-нибудь проекту. Является одним из методов планирования проектов и применяется в приложениях по управлению проектами [1].

Диаграмма Ганта наглядно показывает набор полосок, состоящие из двух основных осей: дел и времени. Задача присваиваемая определённому промежутку времени, необходимо выполнить и исполнить. На диаграмме, кроме главных блоков, вероятно присутствие специального дополнительного столбца, который показывает процент выполнения работы. Специальные отметки – вехи – используются для выделения трёх и несколько задач и представление логичности их реализации. Благодаря диаграмме возникает возможность рассмотреть структуру всех этапов проекта наглядно, поэтому диаграмма Ганта значиться в области управления проектами оригинальным стандартом.

В начале XX века был создан и протестирован первый формат диаграммы Генри Л. Гантом, который управлял процессом строительства кораблей во время Первой мировой войны. Специальная диаграмма позволила ему регулировать деятельность ряд инженеров и проверить выполнение задачи в заданные сроки.

В современном мире представленный метод планирования может в производственном плане обеспечить графическое отображение, делает проверку за развитием решения определенных целей в более упрощенном виде. В течении ста лет диаграмма Ганта не имела изменений, так как стала сильным аналитическим инструментом. И только в 90-х годах 20 века добавлены линии связи между несколькими задачами из-за детального описания взаимосвязей: «финиш-старт» — В не сможет начать работу до завершения действия А; «старт-финиш» — В не сможет начать работу пока не начнет действовать А; «старт-старт» - действия В и А должны начаться в одно и то же время; «финиш-финиш» — действия В и А заканчиваются одновременно. Имеются сведения, что при сооружении знаменитой плотины Гувера (Лас-Вегас, 1939 г.) и системы Эйзенхауэр-шоссе (объединяет большинство крупных городов США) применялась диаграмма Ганта.

Множество типов графиков основывается на диаграмме Ганта. Удобство данных графиков заключается в том, что управляющие лица могут моментально сравнить с производственным графиком, идут ли они с опозданием или наоборот. Новые разработки программного обеспечения для управления проектами включают в себя данную главную функцию и в настоящее время.

При создании плана искусный руководитель должен заметить и устранить все недочёты. Для важнейших задач лучше всего составить версию действий «Б». А если случится непредвиденная ситуация, то воспользоваться вариантом «А». Проектирование по реализации решения можно по 3-м вариантам, используемые для всемирных государственных задач. Первое, с минимальными суммарными затратами (по различным факторам - времени, финансам, HR-ресурсам и т.п.), с максимальными суммарными затратами и третий вариант - реалистичный оптимальный по затратам.

Для составления рабочего графика и публичного письменного плана руководитель пользуется проверенными испытанными инструментами. К примеру, воспользоваться интуитивным, доступным интерфейсом календарного планирования – диаграммой Ганта, определяющая длительность работ и их взаимосвязь. В диаграмме более наглядно представлен календарный план-график. В нём слева находится иерархический список всех работ проекта, а справа расположен календарь с определёнными датами. В свою очередь, например, некоторые работы в перечне выполняются по порядку, а другие – параллельно друг с другом во времени. На рисунке 1, представлен пример ленточной календарной диаграммы Ганта

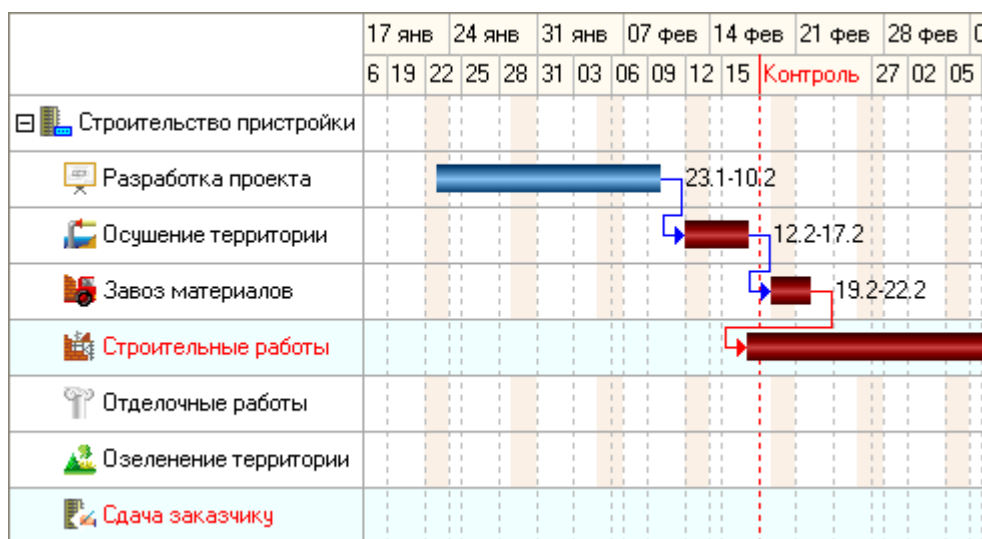


Рисунок 1 – Пример календарной диаграммы Генри Ганта

При составлении календарного плана-графика проекта используются некоторые позиции. Во-первых, нужно определить сроки и продолжительность работ, выявить их очередность и взаимодействие между собой. Обдумать необходимые ресурсы, учесть стоимость данных работ и запасов. Далее, за ходом выполнения работ можно проследить по представленному плану-графику, когда проект будет на практике реализовать запланированные действия, то есть войдет в стадию исполнения. И даже если возникнут непредвиденные обстоятельства, то возможно сверить первоначальным планом проекта, внося необходимые поправки.

Ещё календарное планирование может создать ресурсную модель проекта. Необходимо определить, кто выполняет работу, какой персонал нужен для выполнения задания и выявить ответственного за итог деятельности.

Для выполнения плана потребуются ресурсы для проекта (расходные материалы, техника и применение IT-технологий, систем связи и коммуникаций, транспорта и т.п.), которые имеют стоимость.

Кроме того ресурсы имеют следующие характеристики:

- календарь (к примеру, рабочий день с 8.00 до 17.00);
- затраты на использование (к примеру, командировочные расходы одного из подчинённых работника проекта);
- максимальная доступность ресурса, которая измеряется в процентах (к примеру, руководитель проекта реализует в одно и то же время несколько проектов, и в каждом из них он возможно выполняет план на половину собственного рабочего времени, тогда из максимально доступных 100% - по 50% в каждом проекте).

В специализированном программном продукте Microsoft Project на данный момент возможно без лишних затрат времени создать диаграмму Ганта, назначить на выполнение каждого задания

необходимые ресурсы, выявить сроки и стоимость проекта. На календарном плане-графике наглядно представлены ресурсы и их занятость на какой-либо работе. Пример дан на рисунке 2

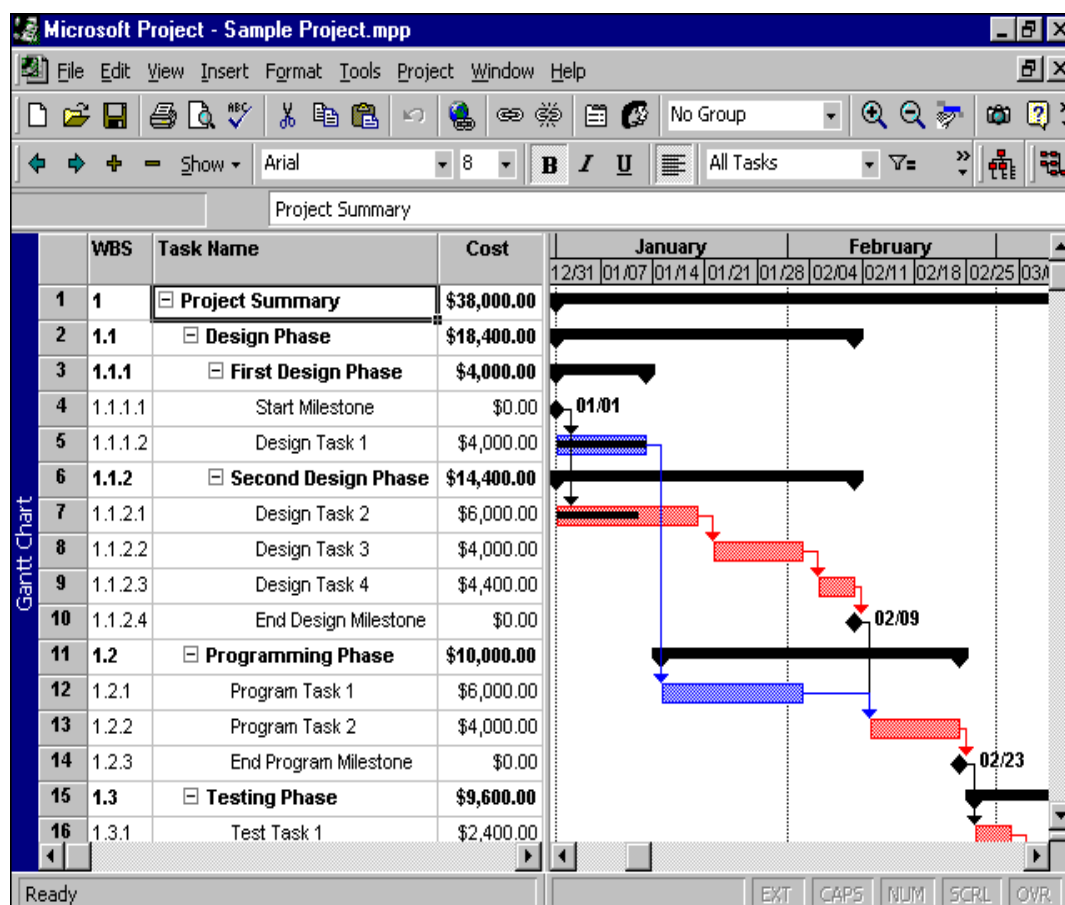


Рисунок 2 – Пример построения диаграммы Ганта в программе Microsoft Project

Microsoft Project самый мощный и многофункциональный пакет для построения Диаграммы Ганта, является не только инструментом для построения. Помимо классических функций можно планировать и отслеживать внедрение стратегии с различных сторон : рассмотрение Диаграммы, сетевого графика, календарного плана, графика ресурсов (в т.ч. исполнители), использование задач. Ещё одним из главных преимуществ является около тридцати разрезов с помощью которых можно спланировать и проследить за внедрением целей. В пакете имеется множество расширений, которые делают, например, декомпозицию работ в виде структуры – WBS Chart Pro. А главное предназначение данного расширения в вычислении критического пути.

Таким образом, у всех ресурсов (люди, материалы, IT- технологии или командировочные расходы) измеряется стоимость в денежном выражении, тогда при планировании работ и назначении на них ресурсов автоматически в программе рассчитается и стоимость каких-либо работ, этапов и всего проекта. Когда проект реализует запланированные действия, то лица, принимающие решения, в любой момент следить за ходом выполнения деятельности, фактически оконченные работы или представление в процентах, ещё и фактические затраты по работам, этапам и всего проекта. При использовании программных продуктов появляется возможность проследить в определённый момент в продуктивном режиме выполнение задач, если необходимо делать поправки и принимать производительные и мгновенные эффективные управленческие решения.

Во время следить за проблемами на каких-либо уровнях помогает диаграмма Ганта и предоставляет контролировать промежуточные ключевые точки. Также обратить внимание, что план это не "застывшая" утвержденная форма - всегда существует верное изменение, пересмотр и коррекция плана "по ходу".

Список литературы

1 Экономический словарь. [электронный ресурс] Режим доступа: <http://economicportal.ru/terms.html>.

2 Медоуз Д.А. Азбука системного мышления / Д. А. Медоуз. – М. : Бином. Лаборатория знаний, 2011. – С. 48-54.

3 Рассел Д. Диаграмма Ганта / Д. Рассел. – М. : Книга по требованию, 2012. – С. 111-116.

4 Зенцова Л.Е. Применение диаграммы Ганта для распределения зон экономического потенциала /Л.Е. Зенцова, С.И. Ильина // Наука, Техника, Иновации 2014 : сборник статей Международной научно-технической конференции. Под общей редакцией А. Л.Сафронова. – 2014. – С. 448-500.

5 Богданов В. В. Управление проектами в Microsoft Project 2003 / В. В. Богданов. – СПб. : Притер, 2004. – С. 22-25.

БЕРДНИКОВА В.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

БУЛГАКОВА М.В.

Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)

BERDNIKOVA V.I.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

BUILGAKOVA M.V.

South Ural state University
(National research University)

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЛОГИСТИКИ И МАРКЕТИНГА

THE RELATIONSHIP OF LOGISTICS AND MARKETING

Аннотация

В настоящее время проблема взаимосвязи логистики и маркетинга становится все актуальнее. Маркетинг и логистика являются равноправными частями одного целого – системы реализации продукции промышленного предприятия. При оптимальном одновременном использовании маркетинга и логистики повышается не только эффективность сбыта, но и всего предприятия. Однако все же первичным считается маркетинг, поскольку именно он дает информацию о состоянии рынка и количестве необходимой продукции в том или ином сегменте, а уж с помощью логистики осуществляется непосредственно сам механизм физического перемещения продукции.

Abstract

Currently problem of the relationship of logistics and marketing is becoming more urgent. Marketing and logistics are equal parts of a whole - of the sale of products of industrial enterprises. At the optimal use both marketing and logistics, not only increases the effectiveness of marketing, but also the entire enterprise. But still it considered to be the primary marketing, since he gives information about the state of the market and the number of necessary products in a particular segment, and only with the help of logistics is carried out directly the mechanism of the physical movement of goods.

Ключевые слова: логистика, маркетинг, оптимальность

Keywords: logistics, marketing, optimality.

Актуальность темы заключается в том, что в настоящее время логистика дополняет и совершенствует маркетинг, что дает в результате высокий уровень эффективности того или иного предприятия.

Основная цель анализа взаимодействия логистики и маркетинга заключается в демонстрации их тесного совместного пути. Что, логистика выступает, как инструмент стратегии маркетинга и призвана способствовать маркетинговой деятельности фирмы для достижения максимального результата с минимальными затратами.

На практике потребность в маркетинге появилась намного раньше, чем в логистике. В современном же мире вырваться в лидеры только на основе маркетинга уже невозможно. Маркетинговый спрос должен в определенные сроки удовлетворяться за счет резкой и точной поставки. Данный «активный ответ» на поставленный спрос может осуществляться только при имеющейся системе логистики. [2]

Логистика в любом предприятии решает такие задачи как оптовые заказы, партии, транспортировка, хранения и реализации товара. Логистическая система должна охватывать и согласовывать процессы производства, закупок и распределения продукции, а также быть основой при стратегическом планировании и прогнозировании.

Однако все же первичным считается маркетинг, поскольку именно он дает информацию о состоянии рынка и количестве необходимой продукции в том или ином сегменте, а уж с помощью логистики осуществляется непосредственно сам механизм физического перемещения продукции. [1] Даже рассматривая отдельно маркетинг и «дуэт» маркетинга с логистикой, можно заметить, насколько различны их задачи. К примеру, к задачам маркетинга относятся: исследование рынка, разработка товара, продвижение товара, а так же управление продажами. Если же рассматривать логистику и маркетинг как одно целое, то задачи, соответственно будут изменены. Это будут: построение сети распределения, выбор товара и упаковки, ценообразование, построение схем взаимоотношений с потребителями и заказчиками и т.п.

Так же существуют и другие области взаимодействия маркетинга и логистики. Если маркетинг занимается разработкой политики ценообразования, то логистика определяет логистические затраты. [3] В данном случае область их взаимодействия будет являться – цена. Если же маркетинг занимается прогнозом объемов продаж и рынков сбыта, логистика – учетом прогноза при управлении распределении. Соответственно, областью их взаимодействия будет являться само прогнозирование рынка сбыта. Маркетинг занимается определением участков купли и продажи, логистика – определением участников продвижения товаров на рынке. Другая область взаимодействия, например, формирование складской системы. Где задача маркетинга является определение объемов продаж и рынков сбыта, а задача логистики – определение стратегии складирования запасов, числа складов в сети, местоположения и системы их снабжения. Область взаимодействия – политика обслуживания клиентов. Маркетинг – максимальное удовлетворение при обслуживании клиентской базы. Логистика – гибкий уровень обслуживания клиентов, установление стандартов обслуживания с учетом логистических затрат. И рассмотрим «управление заказами», где маркетинг занимается планированием заказов, а логистика – обработкой и выполнением заказов при сокращении полного цикла, атак же его доставкой.



Хотелось бы продемонстрировать так же отдельно важность логистики, например, в продвижении какого-либо товара. И для этого рассмотрим этапы жизненного цикла товара: выведение на рынок, рост, зрелость и упадок.

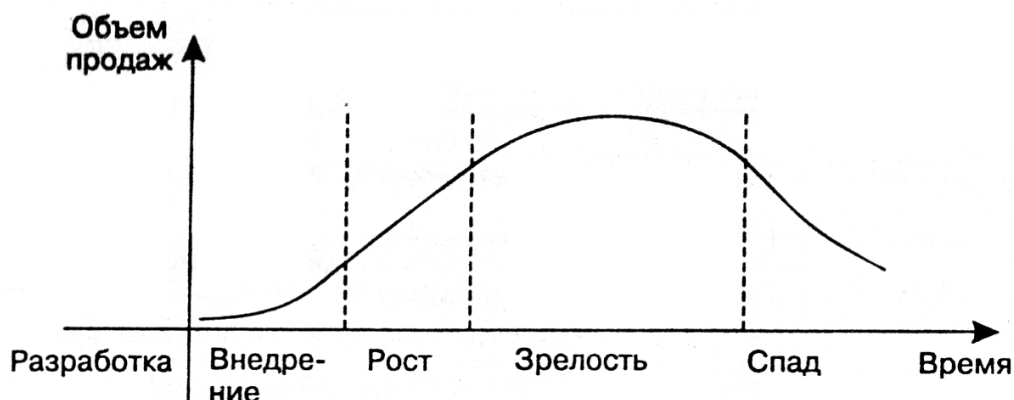


Рис. 1. Жизненный цикл товара

1 Внедрение.

Главная цель первого этапа – закрепиться на определенной позиции рынка. Обычно, новый товар приобретают покупатели-новаторы, что дает выход товара на рынок. И что бы товар был доступным, логистическая система должна быть достаточно гибкой. Т.к. фирма выдвигает новый продукт, соответственно, у нее нет никаких прошлых данных о движении запасов, поэтому, план пополнения запасов должны строиться на теории вероятности. Если же продукт уже имеет определенный спрос, тогда стоит другая проблема: своевременном пополнении запасов. Поэтому, логистика играет не последнюю роль во внедрении товара.

Еще хотелось бы отметить, что логистическая система должна справляться с огромным выбором продуктов, т.к. по мере их разнообразия будет возникать дополнительные проблемы, как, например, особые способы транспортировки или доставки, что предполагает от системы большей гибкости.

2 Рост.

В данном случае, задача логистики немного меняется, т.к. данная стадия предполагает, что рынок уже более ли менее привык к данному виду продукта, и продажи становятся предсказуемыми. Это означает, что главная задача логистической системы – обеспечить прогноз прибыли. Когда ведется расчет прибыли от продаж используется формула, в которой показатель узнается как разница между валовой прибылью и расходами (управленческими и коммерческими). В свою очередь, валовая прибыль – это разность между выручкой от продажи и себестоимостью реализации. К последнему показателю относятся только те затраты, которые были понесены непосредственно на продажу товаров. Представим это в виде формулы:

$$\text{Прпр} = \text{Впр} - \text{УР} - \text{КР},$$

где: Прпр – прибыль от продаж;

Впр – валовая прибыль;

УР, КР – управленческие и коммерческие расходы.

$$\text{Впр} = \text{Во} - \text{Сбст},$$

где: Во – общий объем выручки;

Сбст – себестоимость реализованной продукции.

3 Зрелость.

На данном этапе на логистику выделяют дополнительные расходы, т.к. «зрелость» подразумевает собой уже конкурентные условия. Соответственно, на рынке появляются конкуренты, которые могут предложить и предлагают какие-либо другие условия, более привлекаемые для потребителя. И именно конкурентные условия делают логистическую систему более гибкой, усложняя ее.

4 Спад.

Здесь, задача логистики снова меняется и работает на минимизацию рисков. Т.к. при спаде характерен низкий спрос на продукт, соответственно, надо избежать ситуацию, в которой полностью придется отказаться от данного продукта. [4]

Таким образом, при рассмотрении жизненного цикла продукта, выделен спектр стандартных стратегий логистики, которые необходимы для всей «жизни» товара. Из вышеперечисленного можно утверждать, что организация фирмы напрямую зависит от растущего объема предложений товаров на рынке и различного спектра потребностей покупателей. Логистическая система ни как не может быть отделена от маркетинга как комплекса, несмотря на то, что за ними закреплены абсолютно разные задачи. Поэтому, даже отлично проработанная и полностью просчитанная стратегия маркетинга может привести к неудаче, если система сбыта не соответствует поставленным задачам.

Список литературы

- 1 Аникин Б.А. Логистика: учебное пособие / Б. А. Аникин. – Москва : ИНФРА-М, 2003. – 327 с.
- 2 Гаджинский А.М. Логистика / А. М. Гаджинский. – Москва, 2012. – 76 с
- 3 Неруш Ю.М. Учебник для вузов – 2е издание / Ю. М. Неруш. – М : ЮНИТИ, 2009. – 271 с.
- 4 Хруцкий В.Е. Современный маркетинг – 3е издание / В. Е. Хруцкий. – М, 2012. – 560с.

e.s.c. **BERMUHAMEDOVA G.B.**

Caspian State University of technologies and engineering named after Sh. Esenov, Kazakhstan,
Aktau

К.Э.Н. БЕРМУХАМЕДОВА Г.Б.

Каспийский государственный университет технологии и инжиниринга им.Ш.Есенова
Казахстан, Актау

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATION INTELLECTUAL PROPERTY AND INTANGIBLE ASSETS

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Аннотация

Неотъемлемой составной частью развития хозяйственно-финансовой деятельности предприятия становятся нематериальные активы. Это требует тщательного изучения, а также эффективного их использования. В условиях рынка возрастает роль и значение правильной организации учета нематериальных активов, совершенствование метода их учета, развития теоретических и практических вопросов проведения глубокого экономического анализа эффективности их использования.

Abstract

An integral part of the development of economic and financial activity of the enterprise are intangible assets. This requires careful study, as well as their effective use. Under market conditions, the role and importance of the proper organization of intangible assets, improving the method of their calculation, the development of theoretical and practical issues in-depth economic analysis of the effectiveness of their use.

Ключевые слова: Интеллектуальная собственность, нематериальные активы.

Keywords: Intellectual property, intangible assets.

Intangible assets – one of the most difficult issues currently Kazakhstan's accounting methodology.

There are different methods of calculating the value of intellectual property. To determine the most accurate and reliable assessment of intellectual property may also be used in methods based on different approaches to evaluation. In economic theory, there are three methods of evaluation approach: the cost approach, the comparative approach, the income approach. In the application of each of these approaches addresses the economic lifetimes of intellectual property. In the calculation of these approaches is the basic income approach. The cost approach is used as an auxiliary in cases where the subject is difficult to assess using profitable approach. The comparative analysis of these approaches makes it possible to weigh the advantages and disadvantages of each, and to establish the final value of the value of intellectual property.

Under the income approach is adopted two methods: capitalization of income method, discounted cash flow method.

When the income capitalization should be carried out the following work:

– identifying the sources of net income brought in by the object of evaluation;

- to determine the rate of net income;
- calculate the cost of valuation objects by dividing net income by the capitalization rate.

To calculate the discounted cash flows are carried out as follows:

- estimated cash flows that make up the net income from the use of evaluation;
- calculated value of future income;
- the discount rate is determined;
- is added to the result object evaluation of the cost, reduced to the current period.

The main factors determine the value of the objects in the application evaluation cost approach are:

- cost of ownership in the creation of intellectual property;
- cost of ownership registration and patenting of intellectual property;
- the costs of organizing the use of intellectual property, including the costs of marketing, insurance, acquisition of rights to use intellectual property [1].

For the cost approach method of valuation applied cost recovery method of reduced costs, the actual cost method.

The method of cost recovery is determined on the valuation date of the expenditure required for the reproduction of the identical purpose and as an object of evaluation.

The method is the reduced costs in terms of the actual cost of establishing the past and preparing to use the object of evaluation in the present value taking into account the change of money in time.

To determine the carrying value of intellectual property - the method of actual costs.

The income approach is based on the principle of economic expectations. Under the income approach assessment, the following methods: income capitalization, discounted cash flow and release from the license fee.

The income capitalization approach is based on evaluation of intellectual property, and is also used to evaluated objects bearing for equal periods of time equal to a rate of between cash flows from the use of intellectual property, while maintaining stable conditions of use.

Capitalization of income to determine the value of intellectual property. It is taken into account income before tax, as the purpose of the evaluation - the definition of the market value of intellectual property [2].

The application of the income approach requires a lot of effort, as well as construction cost business model, where the most complex and important is the accurate determination of growth rate, the discount rate, or capitalization.

The cost approach is based on determining the expenditure required to restore an object-based assessment of its obsolescence and economic obsolescence.

The cost approach is calculated on the reproduction of intellectual property valued at current prices, net of obsolescence. In the cost approach, the following techniques:

- method of actual costs;
- the method of cost recovery;
- method of reduced costs.

The factors determining the value of intellectual property include:

- the cost of the owner of the rights to create, purchase and introduction of intellectual property;
- cost of ownership rights registration, patenting intellectual property fees, and other costs of maintaining security documents;
- the costs of organizing the use of intellectual property;
- the cost of insurance of risks related to intellectual property;
- the validity of the security document, the license agreement at the time of assessment of their value;
- the cost of the owner of exclusive rights to the resolution of legal conflicts of the estimated object of intellectual property;
- expected receipts of royalties on the objects of intellectual property;
- expected revenues in the form of penalty payments, subject to confirmation of the facts of violation of the exclusive rights of the owner of intellectual property;
- useful life of the facility;
- obsolescence of the estimated object inflation.

A comparative approach is based on the principle of a well-functioning market, where investors buy and sell the same types of assets.

A comparative approach is to compare the estimated object to the same object, which is held in the account of the amendments with different characteristics compared intellectual property. When using a comparative approach, the following applies:

- collect information on transactions of similar objects of evaluation;
- establishing a list of indicators that directly compares the objects of evaluation;
- carried out the adjustment of actual transaction prices for objects of intellectual property based on the values of parameters of comparison with the evaluated object;
- on the basis of adjusted data for similar transactions is determined by the value of the object being evaluated.

The cost of intellectual property in the framework of a comparative approach is given by:

$$C_{cp} = C_c \times \Pi_c,$$

where C_{cp} - calculated value of the assessed value of intellectual property comparable sales method;

C_c - adjusted value of the value of the analog of the valuation date is compared with the estimated object of intellectual property;

Π_c - the total correction to the adjusted value of the analog, which takes into account quantitative and qualitative differences between the evaluation and comparison of intellectual property.

The adjusted value of the value of the property to be transferred to the estimated object is defined by the formula:

$$C_c = C_a \times K - A,$$

where C_a - the sale price of the object of the transaction date;

K - coefficient taking into account changes in the inflation index for the period from the date of the transaction to the measurement date compared to the estimated object of intellectual property, which is calculated using special codes.

A - value of accumulated depreciation for the period from the date of the transaction on the project to date assessment of the object of intellectual property is determined by the formula:

$$A = C_a \times m/k,$$

where m - the period from the date of the transaction on the project to date assessment of the comparative analysis of sales;

k - full amortization period is determined based on the estimated economic life of the object [3].

In calculating the estimated value of the intellectual property with the use of different methods obtained results, different values. To obtain the total value of the object of evaluation is conducted simultaneous execution of estimations by different methods under the income, cost and comparative approach to the subsequent approval of the results of calculations.

Based on the analysis above written approaches to assessing property can formulate their possible manifestations in the valuation of the company.

Based on the purpose of functioning of the enterprise, the income approach is mainly based on the fact that the revenue generating company [4].

The most reliable estimate of the value of assets of the enterprise can be solved by applying the cost approach. However, the use of the cost approach not fully take into account the factor of utility, as well as other market factors that affect the value of the enterprise.

A comparative approach is more fully take into account the impact on the enterprise value of the complex market factors, but the application of this method, the available information on transactions with the same objects being evaluated, in the context of Kazakhstan difficult.

List of the used literature

1 Order of the Minister of Justice of the Republic of Kazakhstan on December 2, 2002 № 184 On approval of the Rules on the use of subjects of valuation activity requirements for methods of assessment of intellectual property (as amended by Order of the Minister of Justice of 30.06.03g. Number 125).

2 BB Leontiev, Mamajanov HA Principles and approaches to the evaluation of intellectual property and intangible assets. Tutorial: M.: Publisher "RINFO", 2003. - 273 p.

3 BB Leontiev Leontiev YB Guidelines on the assessment of the market value of intangible assets of enterprises. Official publication of the Committee on the Assessment of Commerce and Industry Chamber of the Russian Federation.-M.: 2003. - 56 p.

4 The joint order of the Minister of Justice of the Republic of Kazakhstan dated April 6, 2004 № 91, Minister of Industry and Trade of the Republic of Kazakhstan dated April 6, 2004 № 79, the Minister of Energy and Mineral Resources of the Republic of Kazakhstan dated April 6, 2004 № 79, Minister of Education and Science of the Republic Kazakhstan dated April 6, 2004 № 290 On approval of Instruction on the application of intellectual property assessment methods in the implementation of scientific research, as

well as the introduction of intellectual property to the charter capital of legal entities, including the organization of venture capital industries.

БУКОВА А. В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

BUKOVA A.V.

Financial University at the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ТЕОРИЯ ВЕРОЯТНОСТЕЙ И МАТЕМАТИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА В МЕНЕДЖМЕНТЕ

PROBABILITY THEORY AND MATHEMATICAL STATISTICS IN MANAGEMENT

Аннотация

В данной статье рассмотрено применение теории вероятностей и математической статистики в принятии решений. Проанализированы некоторые способы разработки вероятностных моделей. Выявлена и обоснована необходимость методов математической статистики, при разработке правил и планов статистического контроля технологических процессов, а так же улучшения качества продукции в производственном менеджменте.

Abstract

This article deals with the application of the theory of probability and mathematical statistics in decision-making. We analyzed some of the ways of development of probabilistic models. And revealed the necessity of mathematical statistics, the development of policies and plans for statistical process control, as well as improving product quality in manufacturing management.

Ключевые слова: теория вероятностей, математическая статистика.

Keywords: probability theory, mathematical statistics.

Теория вероятностей как математическая наука изучает случайные события, которые повторяются многократно, и, быть может, с разными значениями в заданных условиях наблюдения. Такие события характеризуются вероятностью их появления. Новые теории в ней возникают теперь не только в результате запросов других наук, но и вследствие проникновения математических методов во многие сферы практической деятельности, прогресс вычислительной техники привели к появлению новых математических дисциплин, таких как, теории систем массового обслуживания, исследования операций, теории игр, математической экономики. Основное внимание уделяется методам вычисления риска конкретных статистических правил и проблемам статистических решений с минимальным риском.

Как можно применить теорию вероятностей и математической статистики? Использование конкретного вероятностно–статистического метода принятия решений состоит из трех этапов:

- переход от экономической, управленческой, технологической реальности к абстрактной математико–статистической схеме, т.е. построение вероятностной модели системы управления, технологического процесса, процедуры принятия решений, в частности по результатам статистического контроля;

- проведение расчетов и получение выводов чисто математическими средствами в рамках вероятностной модели;

- интерпретация математико–статистических выводов применительно к реальной ситуации и принятие соответствующего решения (например, о годности или негодности качества продукции заданным требованиям, потребности наладки технологического процесса и т.п.), а именно, выводы (о доле дефектных единиц продукции в партии, о определенном виде законов разделения контролируемых параметров технологического процесса и др.).

Математическая статистика применяет понятия, способы и результаты теории вероятностей [1; 5]. Для активного применения нормативно–технических и инструктивно–методических документов по вероятностно–статистическим методам принятия решений необходимы промежуточные знания. Желательно рассчитать, при каких обстоятельствах следует применять тот или иной документ, какую исходную информацию необходимо иметь для его выбора и применения, какие решения должны быть приняты по результатам обработки данных и т.д.

Что такое «математическая статистика»?

Математическая статистика – это наука, разрабатывающая математические методы систематизации и использования статических данных для научных и практических выводов.

Математическая статистика в большинстве своих разделов опирается на теорию вероятности, позволяющую проанализировать надёжность и точность выводов, делаемых на основании лимитированного статистического материала.

Первостепенной задачей математической статистики является указание способа сбора и группировки статистических сведений, полученных в результате наблюдений. Второй задачей математической статистики является разработка методов анализа статистических данных в зависимости от цели исследования. К этому разделу относятся:

а) оценка неизвестной вероятности события; оценка неизвестной функции распределения; оценка параметров распределения известного вида; оценка зависимости случайно величины от одной или нескольких случайных величин;

б) проверка статистических гипотез о виде неизвестного распределения или о величине параметров распределения, вид которого известен.

Современная математическая статистика разрабатывает также способы определения числа необходимых испытаний до начала исследования (планирование эксперимента), в ходе исследования (последовательный анализ) и решает многие другие задачи. Современную математическую статистику определяют как науку о принятии решений в условиях неопределённости.

Невероятностные методы обработки данных являются поисковыми, их можно использовать лишь только при предварительном анализе данных, так как они не дают возможности оценить точность и надёжность выводов, полученных на основании ограниченного статистического материала. Вероятностные и статистические методы применяются везде, где удастся построить и доказать вероятностную модель явления или процесса. Применение их обязательно, когда сделанные на основе частичных данных выводы переносятся на всю совокупность (например, с выборки на всю партию продукции).

Как наука математическая статистика начинается с работ немецкого математика Карла Фридриха Гаусса (1777-1855), который на основе теории вероятности изучил и доказал метод наименьших квадратов, созданный им в 1795 г. и применённый для обработки астрономических данных (с целью уточнения орбиты малой планеты Церера) [3; 4].

В конце XIX в. – начале XX в. крупный вклад в математическую статистику внесли английские исследователи К.Пирсон (1857-1936) и Р.А.Фишер (1890-1962). Пирсон создал критерий хи-квадрат проверки статистических гипотез, а Фишер – дисперсионный анализ, теорию планирования эксперимента, метод максимального правдоподобия оценки параметров.

В 30-е годы XX в. поляк Ежи Нейман (1894-1977) и англичанин Э.Пирсон усовершенствовали общую теорию проверки статистических гипотез, а советские математики А.Н. Колмогоров (1903-1987) и Н.В.Смирнов (1900-1966) заложили основы непараметрической статистики. В 40-е годы XX в. румын А. Вальд (1902-1950) создал теорию последовательного статистического анализа.

За последние несколько лет бурного развития математической статистики можно выделить четыре принципиально новых направления исследований:

- разработка и внедрение математических методов планирования экспериментов;
- развитие статистики объектов нечисловой природы как самостоятельного направления в прикладной математической статистике;
- развитие статистических методов, устойчивых по отношению к малым отклонениям от используемой вероятностной модели;
- широкое развертывание работ по созданию компьютерных пакетов программ, предназначенных для проведения статистического анализа данных.

Применение теории вероятности и математической статистики.

Контроль качества любой продукции заключается в том, чтобы установить, соответствует или не соответствует контролируемая партия продукции установленным требованиям, берется выборка. По результатам оценки качества выборки делается заключение о всей партии. Необходимо, чтобы каждая единица продукции в контролируемой партии имела одинаковую вероятность быть отобранной в выборку. В производственных условиях отбор единиц продукции в выборку обычно делают по специальным таблицам случайных чисел или с помощью компьютерных датчиков случайных чисел.

При любом измерении единиц продукции (с помощью штангенциркуля, микрометра, амперметра и т.п.) всегда есть погрешности. Чтобы понять, есть ли систематические погрешности, необходимо внести многократные измерения единицы продукции, характеристики которой известны. При этом следует знать, что кроме систематической погрешности присутствует и случайная погрешность.

При статистическом регулировании технологических процессов на основе способов математической статистики создаются правила и планы статистического контроля процессов, направленные на своевременное обнаружение разладки технологических процессов и принятия мер к их наладке и прекращению выпуска продукции, не соответствующей установленным требованиям. Эти меры направлены на сокращение издержек производства и потерь от поставки некачественных единиц продукции. При статистическом приемочном контроле на основе методов математической статистики создаются планы контроля качества путем анализа выборок из партий продукции.

В производственном менеджменте, при улучшении качества продукции и требований стандартов необходимо применять статистические методы на первом этапе жизненного цикла продукции. Это можно объяснить ограниченностью информации, доступной на первом этапе жизненного цикла продукции, и потребностью прогнозирования технических возможностей и экономической ситуации в будущем. Статистические методы необходимо использовать на всех этапах решения задачи оптимизации – при шкалировании переменных, разработке математических моделей функционирования изделий и систем, проведении технических и экономических экспериментов и т.д.

Задачи оценивания.

В ряде управленческих, производственных, экономических, народнохозяйственных ситуаций возникают задачи другого типа – задачи оценки характеристик и параметров распределений вероятностей.

При статистическом анализе точности и стабильности технологических процессов необходимо проанализировать такие показатели качества, как среднее значение контролируемого параметра и степень его разброса в рассматриваемом процессе. Согласно теории вероятностей в качестве среднего значения случайной величины целесообразно использовать ее математическое ожидание, а в качестве статистической характеристики разброса – дисперсию, среднее квадратическое отклонение или коэффициент вариации [2; 6].

В данной статье приведено небольшое количество примеров, позволяющих понять принципы применения многих методов теории вероятностей и математической статистики для решения экономических и других задач. А также рассматриваются способы анализа наблюдений методами математической статистики. Излагаются современные методы анализа распределений вероятностей, проверки статистических гипотез, оценки связей между случайными величинами, планирования статистического эксперимента. Основное внимание уделено пояснению примеров применения методов современной математической статистики.

Список литературы

1. Ивченко Г.И., Медведев И.Ю. Введение в математическую статистику: учебник. – М.: Издательство ЛКИ, 2010. – 600 с.
2. Горбунова К.А. Модели экономических систем / К.А. Горбунова, П.С. Рябова, Ю.В. Подповетная // Современные концептуальные положения научных исследований и практика управления бизнесом. – 2014. – С. 109-111.
3. Севастьянов Б.А. Курс теории вероятностей и математической статистики. – М.: Книга по Требованию, 2012. – 256 с.
4. Орлов А.И. Вероятность и статистика – основные факты: Учебное пособие. – М.: МЗ-Пресс, 2004. – 110 с.
5. Подповетная Ю.В. Методика расчета объема финансирования филиалов торговой сети / Ю.В. Подповетная, Ю.А. Хашковская // Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика. – 2014. – С. 160-164.
6. Современный финансовый механизм и инструментарий развития малого и среднего предпринимательства / Якушев А.А., Бухтиярова Т.И., Дубынина А.В., Калмакова Н.А., Согрина Н.С., Сумкин А.С., Хлестова К.С., Крутчанкова К.А., Перезовова О.В. // Монография. – Челябинск, 2015.

БУЛГАКОВА М.В., ВАНДЫШЕВА А.К.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

BULGAKOVA M.V., VANDYSHEVA A.K.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

Аннотация

В статье рассматриваются основные недостатки современной Российской Федерации, приводящие к серьезной дифференциации различных территорий страны и угрожающие ее целостности, а также рассмотрены первоисточники этих причин.

Abstract

The article discusses the main shortcomings of the modern Russian Federation, leading to a major differentiation of the various areas of the country and threaten its integrity and discusses primary sources of these reasons.

В качестве всеобъемлющей ключевой направленности формирования современной мировой экономики, выдвигается интернационализация хозяйственной жизни.

Интернационализация хозяйственной жизни исполнять роль процесс развития постоянных взаимосвязей между странами.

Выражается в двух формах:

– интеграции

– транснационализации.

Международная экономическая интеграция – процесс хозяйственного и политического союза стран на основе развития полных стабильных взаимосвязей и взаимодействия экономик некоторых национальных хозяйств.

Выделяют немного форм межгосударственной экономической интеграции. Самая тривиальная форма экономической интеграции на межгосударственном ватерпасе – зона свободной торговли, в рамках которой ликвидируются торговые ограничения между странами-участницами, раньше всего таможенные пошлины.

Иная конфигурация – таможенный союз – подразумевает в одном ряду с функционированием зоны свободной торговли установление единственного внешнеторгового тарифа и проведение единственной внешнеторговой политической функционеры в отношении 3 государств.

Более трудной формой считается артельный рынок, обеспечивающий его участникам в одном ряду со свободной обоюдной торговлей и единственным внешним тарифом свободу передвижения денежных средств и рабочей силы, а еще согласование финансовой политической деятели [5, с. 24].

Более трудной формой межгосударственной финансовой интеграции считается финансовый единение, совмещающий вышеперечисленные формы с проведением совместной финансовой и валютно-финансовой политической деятели.

Финансовая интеграция гарантирует ряд одобрительных критерий для взаимодействующих сторон:

– интеграционное сотрудничество выделяет хозяйствующим субъектам более размашистый доступ к различного разного рода: денежным, вещественным, трудовым, к новым технологиям в масштабах всего ареала, а еще изготавливать продукцию в расчете на вместительный европейский рынок всей интеграционной группировки;

– финансовое сближение государств в региональных рамках делает пафосные обстоятельства предприятиям стран-участниц финансовой интеграции, защищая их в конкретном значении от конкуренции со стороны компаний 3 стран;

– интеграционное взаимодействие разрешает его участникам вместе улаживать более острые общественные трудности, эти как выравнивание критерий становления отдельных более отсталых районов, смягчение положения на рынке труда, последующее становление системы здравоохранения, охраны труда и общественного обеспечения [3, с. 36].

Распад СССР привел к нарушению образовавшегося единственного финансового места, к серьезным плохим результатам для экономик входивших в него республик. В проигрыше оказалась РФ. Ещё больше возымели травмы иные союзные республики, не владеющие настолько богатой сырьевой базой. Сильными интегрирующими причинами в предоставленном случае считаются: культурная и языковая общность; согласие научно-исследовательской сферы; зависимость от российских кредитов и обученных сотрудников.

Создание модели отношений меж бывшими республиками интеграционного на подобии подразумевает: сбережение действенных семейных и кооперационных связей; снятие внутренних барьеров на путях перемещения товаров; координацию денежно-кредитной политики; координацию налоговой и экономной дипломат.

Транснационализация – это межгосударственная интеграция, реализуемая на уровне частных компаний. Организационное воплощение транснационализации – транснациональная компания [4, с. 53].

Различают ТНК, которые считаются государственными трестами и именно межфирменные союзы. 1-ый вид ТНК национален по состоянию и контролю, международен только по сфере собственной работы. Второму облику присуща интернациональная рассредоточенность акционерного денежных средств и многонациональный состав ядра, треста или же концерна.

Штаб-квартиры ТНК основываются, как правило, в государствах Северной Америки, Стране восходящего солнца, Австралии, а отделения и дочерние фирмы по всему миру. 40 % экспорта USA связано с внутрифирменной торговлей ТНК, больше пятидесяти процентов импорта USA приходится на импорт продуктов подконтрольных компаний ТНК.

Данным образом, складывается определенное интернациональное создание с международным по собственному характеру продуктом, на котором только лишь только символически возможно ставить клеймо «made in USA» или же «made in Japan»

Показателен в отношении возможностей становления ТНК будущий образец. Создание автомашин ещё при Г. Форде было на 99 % южноамериканским. Единственно выполняемым за рубежом компонентом бала резина из Малайзии. Форд предпринял геройскую, но напрасную попытку растить в местных аспектах каучуковые деревья. К 1940 г начали создание синтетической резины, автопромышленность стало на 100 % южноамериканским. Сооруженный в 1919 г автозавод «Ford» совместил под одной крышей личное создание железного проката, стекла и ещё 32 иных отдельных приготовления. В начале 60-х гг Г. Фордом была провозглашена свежая фирменная политического функционера: «если что-либо выгоднее за границей, станем создавать за границей». На нынешний день авто во всем мире изготавливаются из частей и деталей, выпущенных в различных частях света, и планируют для критерий определенных рынков.

«Низовые» звенья технологических процессов ТНК располагают, как правило, в развивающихся государствах – добычу и первичную переработку сырья, отличающиеся высочайшей капиталоемкостью и условной невысокой стоимостью, часто экологически вредные. «Завершающие» сборочные приготовления ещё имеют все шансы быть помещены в развивающихся государствах как трудозатратные, но с невысоким содержанием научного (творческого) труда. Возможно признать, что технологический разрыв меж бывшими метрополиями и колониальной периферией сберегается – но и на «новом», более высочайшем уровне. Но почти все развивающиеся государства «вырываются из тисков нищеты», как раз благодаря привязке к промышленному северу, или по части применения богатых природных ресурсов (Мексика, Бразилия), или на базе глобального использования трудозатратных технологий и незатейливого (в ведущем женского) труда на конвейере (Южная Корея, Сингапур, Гонконг).

Внутри мировой торговли сформировался и развивается сектор, образуемый технологически обусловленными и четко санкционированными товарными потоками меж звеньями ТНК.

Этим образом, в прогрессивной мировой экономике включаются 2 главные тренда.

1 Имеется усиление единства большого хозяйства, что вызвано развитием финансовых связей меж государствами, либерализацией торговли, созданием передовых систем коммуникации и информации, вселенских технических стереотипов и общепризнанных мерок. Более детально этот процесс имеет место быть через работа ТНК, являющихся «самым массивным агентом интернационализации общества»: из 20 крупнейших ТНК (в сферах автопромышленности, электроники, нефтепереработки) 6 основываются в США, по 3 – в Англии, Стране восходящего солнца, Германии, по 2 – во Франции, Швейцарии, Нидерландах. В мировой экономике случается усложнение системы связей меж ТНК в форме образования интернациональных корпоративных альянсов.

2 Доводится финансовое сближение и взаимодействие государств на региональном уровне через составление интеграционных структур, развивающихся в направленности сотворения сравнительно самостоятельных центров крупного хозяйства [2, с. 5].

В нынешних обстоятельствах правительство считается важным условием координации развития абсолютно всех структур современной сформированной промышленной экономики.

Возможности Российской Федерации не безвыходны, в случае если будет гарантирован значительный уровень координации внутри государства. Средства и предпосылки к такому в Российской Федерации есть. Нужны настоящие направленные действия [1, с. 4].

Процесс реформирования экономики оказался довольно долгим и еще далеко не окончен.

Отечественная экономика 21 века имеет необходимость в защите и содействии со стороны государства. Назрела потребность внезапного оживления внутреннего изготовителя, роста инвестиционной активности, а ключевое – окончательного укрепления рыночных ценностей в институциональных конфигурациях и сознании масс прогрессивной экономики.

Основная цель прогрессивной Российской Федерации – отыскать новейшее качество финансового роста, сформировать экономику, что станет опираться на наибольшую реализацию человеческого потенциала. На сегодняшний день Российская Федерация обладает неповторимой исторической возможностью завоевать достойное состояние в нынешнем глобальном обществе мировых цивилизаций.

Список литературы

- 1 Астапов. Социально- экономическое развитие: итоги и перспективы //экономист.– 2001.
- 2 Астапов К. Переход к модели ускоренного развития экономики. //Экономист.– 2003.
- 3 Бачурин А. Концепции воспроизводства и улучшения жизни народа.// Экономист. – 2001
- 4 Брич А. Путь России к процветанию в постиндустриальном мире //Вопросы Экономики. – 2003.
- 5 Бельчук А. Статус России как страны с рыночной экономикой //Внеэкономический бюллетень. – 2003.

БУТАКОВА М.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

БУЛГАКОВА М. В.

Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)

BUTAKOVA M.I.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

BULGAKOVA M. V.

South Ural state University (National research University)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ INFORMATION TECHNOLOGY IN ACCOUNTING

Аннотация

В статье рассматривается использование информационных технологий и программных продуктов в бухгалтерском учете. Рассмотрены программные продукты, которые имеют активное применение в бухгалтерии. Сделаны выводы о необходимости использования информационных технологий в бухгалтерском учете.

Abstract

The article discusses the use of information technology and software products for accounting purposes. Considered software products that are actively used in accounting. The conclusions about the need to use information technology in accounting.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, информационные технологии, бухгалтер, бухгалтерские программы.

Keywords: accounting, information technology, accounting, accounting software.

Проблемы эффективности работы персонала, повышения прибыли предприятия и создания наилучшей структуры управления волнуют каждого руководителя. Каждый руководитель вынужден принимать управленческие решения в условиях риска и неопределенности, что принуждает его держать под контролем все аспекты хозяйственной деятельности предприятия. Данная деятельность показана в больших стопках бумаг разнородного характера. Грамотно обработанные и систематизированные бумаги являются в какой-то степени гарантией эффективного управления предприятием. В противном случае, отсутствие достоверных данных может привести к ошибочному управленческому решению, а значит и к серьезным убыткам.

Бухгалтер-это специалист по бухгалтерскому учету. Без него не может обойтись ни одно предприятие. Обязанностей у бухгалтера немалое количество:

- 1 Ведение первичного бухгалтерского учета;
- 2 Ведение налогового и управленческого учета;

- 3 Составление и сдача налоговой отчетности в фонды РФ и налоговую инспекцию;
- 4 Начисление заработной платы;
- 5 Минимизация налоговых выплат и т.д.

До того как наше общество стали заполнять компьютеры, бухгалтера сидели с огромными кипами бумаг, считая все на счётах или калькуляторах. Мучаясь с цифрами, бумагами, папками... Чтобы посчитать баланс или учет нужно было потратить не мало времени и не допустить ни единой ошибки. В противном случае придется пересчитывать все заново. Но сейчас эту работу помогают выполнять компьютеры. Они хранят всю нужную информацию, считают баланс и ведут учет хозяйственной деятельности предприятия и т.п.

Развитие техники сильно повлияло на развитие бухгалтерской деятельности. Рассмотрим факторы, которые повлияли на развитие бухгалтерской деятельности: развитие вычислительной техники, средств связи и передачи данных; новые возможности документирования и архивирования; появление новых технологий ведения бухгалтерского учета и т.д.

Внедрение бухгалтерских программ позволяет автоматизировать не только бухгалтерский учет, а также привести в порядок складской учет, учет снабжения и реализации продукции или товаров, отследить условия договоров, быстро рассчитать заработную плату, своевременно сдать отчетность.

Конечно же, компьютер не может заменить опытного и грамотного бухгалтера, но поможет упорядочить бухгалтерский учет, повысить оперативность учета, уменьшить количество арифметических ошибок, оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы.

В настоящее время не возможно себе представить ведение бухгалтерского учета без компьютера и компьютерных технологий. Сейчас существует множество программ, которые облегчают работу бухгалтеру на предприятии, но мы рассмотрим самые популярные. К таким относятся: "1С: Предприятие", "Гарант" и "СБиС".

"1С: Предприятие". Данная программа предназначена для решения широкого спектра задач автоматизации учета и управления, стоящих перед современными предприятиями [1].

Первоначально данная программа была предназначена для автоматизации бухгалтерского и управленческого учётов (охватывая начисление зарплаты и управление кадрами), а сегодня она применяется в областях, далеких от бухгалтерских задач.

"1С: Предприятие" можно применять в самых разнообразных областях:

- 1 Автоматизация организационной и хозяйственной деятельности предприятия;
- 2 Автоматизация производственных и торговых предприятий, бюджетных и финансовых организаций, предприятий сферы обслуживания и т.д.
- 3 Ведение бухгалтерского учета с несколькими планами счетов и произвольными измерениями учета;
- 4 Расчет зарплаты и управление персоналом;
- 5 Решение задач планирования, бюджетирования и финансового анализа;
- 6 Другие области применения.

СБиС++ - это система обмена юридически значимыми электронными документами между организациями, госорганами и обыкновенными людьми. Любой документ или отчет, который раньше существовал на бумаге, теперь можно заменить электронным и передать его, хоть в налоговую службу, хоть своему партнеру по бизнесу [2].

Используя СБиС, не выходя из дома или из офиса можно:

- 1 Сдать отчетность и совершать переписку со всеми государственными органами (ФНС, ПФР, ФСС и др.);
- 2 Заключить договоры и обменяться подписанными первичными документами (накладными, фактурами, актами, договорами) с любыми организациям;
- 3 Принять, уволить и перевести сотрудников, оформить и согласовать авансовые отчеты и больничные;
- 4 Решить другие вопросы.

В общем, вести весь внутренний документооборот предприятия в электронном виде.

Гарант - справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации, разрабатываемая компанией «Гарант-сервис-университет», первая массовая коммерческая справочно-правовая система в России (выпускается с 1990 года) [3]. Данная программа позволяет бухгалтеру быть в курсе нововведенных и измененных законов и актов.

В информационно-правовой системе "Гарант" можно найти любой закон, который интересует бухгалтера. Так же можно задать вопрос специалистам системы "Гарант". Они составляют заключения по следующим тематикам:

- 1 Налогообложение;
- 2 Бухгалтерский учет и отчетность;
- 3 Бухгалтерский учет в организациях государственного сектора;
- 4 Трудовое право;
- 5 Гражданское право в части регулирования предпринимательской деятельности;
- 6 Гражданское право в части регулирования государственных закупок.

Пользователи системы "Гарант" получают своевременное решение своих профессиональных вопросов.

Итак, бухгалтерский учет является самым важным компонентом системы управления любым предприятием. Бухгалтерскую информацию используют экономисты, финансисты, руководители и другие участники производственного процесса предприятия для принятия управленческих решений. От бухгалтерской информации зависят многие управленческие решения, и информационная система бухгалтерского учета оказывает наиболее существенное влияние на эффективность автоматизации управления.

Использование информационных технологий в бухгалтерской деятельности значительно повышает оперативность бухгалтера, так как контроль за составлением расчетов на протяжении любого периода времени может быть обеспечен при помощи составления справочных регистров. Значит, не прибегая к ручным выборкам, можно получить нужную информацию.

Таким образом, современные информационные технологии охватывают почти всю бухгалтерскую деятельность. Современный бухгалтер сегодня не представляет себе работу без автоматизированной системы бухгалтерского учета.

Список литературы

- 1 Фирма 1С. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.1c.ru/>.
- 2 СБИС++ Электронная отчетность. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://sbis.ru/>.
- 3 Гарант - информационно-правовой портал. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/>.
- 4 Бреславцева Н.А., Медведева О.В., Нор-Аревян Г.Г. Бухгалтерское дело. Учебное пособие. - М.: Приор-издат, 2010. - 160 с.
- 5 Бычкова С.М., Ивахненко С.В. Информационные технологии в бухгалтерском учете и аудите. Учебное пособие. - М.: Проспект, 2009. - 213 с.
- 6 Ильина О.П. Информационные технологии бухгалтерского учета. Учебное пособие. - СПб: Питер, 2010. - 688 с.
- 7 Титоренко Г.А. Автоматизированные информационные технологии в экономике. Учебное пособие. - М.: ЮНИТИ, 2010. - 400 с.

ВЕРХОВЫХ Ю.В., ПОДПОВЕТНАЯ Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

VERHOVYH Y.V., PODPOVETNAYA Y.V.

Financial University at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ РАБОТЫ С КОНТРАГЕНТАМИ

APPLICATION ELEMENTS OF PROBABILITY THEORY IN THE OPTIMIZATION OF THE SYSTEM OF WORK WITH CONTRACTORS

Аннотация

Рассмотрено применение элементов теории вероятностей в процессе работы с контрагентами. Анализируемый финансовый инструмент: дебиторская задолженность, в качестве методов управления которой рассмотрены XYZ –анализ, ABC-анализ. Показана возможность создания матрицы управленческих решений на основе данных анализа, полученных с использованием среднего квадратического отклонения, коэффициента вариации, математического ожидания.

Abstract

The application of elements of probability theory in the process of working with contractors. Analyzed financial instruments: accounts receivable, as management considered that XYZ-analysis, ABC-analysis. The possibility of creating a matrix management decisions based on analysis of data obtained with the standard deviation, coefficient of variation, the expectation.

Ключевые слова: Теория вероятностей, экономика, дебиторская задолженность, контрагенты, управленческое решение, контроль.

Keywords: Probability theory, economics, accounts receivable, accounts, management decision and control.

Современные исследования в финансовой сфере нуждаются в использовании все более технологичных и точных методов анализа. При исследовании многих явлений, в том числе экономических, необходимо учитывать не только основные факторы, но и множество второстепенных, приводящих к случайным событиям [3]. Тогда переход от экономической реальности к абстрактной математической модели позволяет получить наиболее адаптивную к текущим условиям систему принятия управленческих решений.

Сегодня финансовые процессы характеризуются такими параметрами, как гибкость, изменчивость, сложность. Стохастичность и неустойчивость социально-экономических процессов обуславливает рост неопределенности при управлении экономическими системами[5]. Это подчеркивает актуальность использования элементов теории вероятностей в сфере финансовых расчетов предприятия как объективного и эффективного метода, используемого для принятия грамотных и своевременных управленческих решений.

Теория вероятностей развилась из потребностей практики: в абстрактной форме она отражает закономерности, присущие случайным событиям массового характера [2, с.18]. Экономическая деятельность направлена на минимизацию рисков, а также получение максимального уровня доходности капитала. Используя элементы теории вероятностей, мы не можем исключить случайное явление, но можем достаточно точно определить суммарный результат.

Особенностью использования теории вероятностей в экономике является перенос реальной экономической задачи в формат абстрактной математической модели. Этот процесс мы рассмотрим на примере XYZ-анализа, в сочетании с ABC, при управлении дебиторской задолженностью.

Анализ дебиторской задолженности проведем с помощью двух методов: ABC анализ основан на принципе Парето – в нашем случае он будет значить, что 20% наших контрагентов приносят нам 80% денежных поступлений. То есть это покупатели, дающие нам 80% выручки. Такой подход позволяет сразу выбрать те объекты, на которые должно быть направлено внимание руководителей [1, с. 441]. Классифицируем покупателей следующим образом:

- 1) А – покупатели, дающие 80% выручки. В такую группу попадают те покупатели, которые в основном определяют обороты всей фирмы;
- 2) В – покупатели, доля участия которых в обороте фирмы составляет 80% от оставшегося объема;
- 3) С – все остальные покупатели, дающие незначительную часть выручки компании; самая многочисленная группа.

Для обоснования приоритетов наряду с ABC-анализом часто применяется XYZ-анализ, который строится на учете фактора постоянства объектов анализа [1, с. 442]. С помощью анализа XYZ выявляются тенденции изменения взаимоотношений с отдельными клиентами. Они классифицируются по стабильности осуществляемых ими закупок, т. е. по значению коэффициента вариации выбранного показателя (например, выручки от реализации).

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}}; \quad \sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}; \quad \bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}$$

Где: V – коэффициент вариации для i -го клиента;

σ – среднее квадратическое отклонение для i -го клиента;

$\bar{x}$ – среднее арифметическое значение выручки от реализации за период;

x_i – i -тое значение статистического ряда (товарооборот i -го клиента за соответствующий интервал анализируемого периода);

n – количество значений в статистическом ряду.

При этом важно отметить, что вместо дисперсии мы используем среднее квадратичное отклонение, чтобы единицы измерения числовой характеристики разброса случайной величины привести к линейным[4, с. 88].

Покупатели ранжируются по мере роста значения коэффициента вариации, и определяются группы X, Y и Z. Распределение разграничим по трем группам: группа X —объекты, для которых коэффициент вариации составил не более 10%, т. е. заказы стабильные по величине; группа Y — объекты, коэффициент вариации по которым составляет 10—25%, заказы меняются в размере не более чем на $\frac{1}{4}$; группа Z—объекты, коэффициент вариации по которым превышает 25%, нестабильные заказы.

По результатам анализа сформируем матрицу, позволяющую разделить дебиторов на 9 групп, данные приведены в таблице 1. Каждой группе соответствует свой уровень надежности, который уменьшается по диагонали матрицы от верхнего левого угла к правому нижнему.

Таблица 1 – классификация клиентов в соответствии с результатами ABC-XYZ анализа

AX	AY	AZ
Клиенты с большой долей в товарообороте и высокой стабильностью закупок	Клиенты с большой долей в товарообороте и средней стабильностью закупок	Клиенты с большой долей в товарообороте, но непостоянными закупками
BX	BY	BZ
Клиенты со средней долей в товарообороте и значительной степенью стабильности закупок	Клиенты со средней долей в товарообороте и средней степенью стабильности закупок	Клиенты со средней долей в товарообороте и непостоянными закупками
CX	CY	CZ
Клиенты с низкой долей в товарообороте и высокой степенью стабильности закупок	Клиенты с низкой долей в товарообороте и средней степенью стабильности закупок	Клиенты с низкой долей в товарообороте и непостоянными закупками

Контроль уровня дебиторской задолженности помогает предприятию составить четкую структуру взаимодействия с покупателями. В таблице 2 представлена матрица решений по управлению дебиторской задолженностью на основе ABC и XYZ анализа. Работа с матрицей проходит в три этапа: ранжирование покупателей согласно ABC анализу, проведение XYZ-анализа, анализ результатов согласно матрице управленческих решений.

Таблица 2 – матрица управленческих решений, необходимых для контроля деятельности в рамках сотрудничества с разными группами покупателей.

AX, AY, BX	CX, BY, AZ	CY, CZ, BZ
Если покупатель всегда производит оплату в срок, то возможно ввести систему скидок, льготы, которые повысят лояльность клиента и уберегут нас от той ситуации, когда клиент неожиданно стал закупать товар у конкурента. Необходимо применить стратегию удержания. Можно перевести данный тип клиента на факторинг – если он платит стабильно, но нам необходимо в короткие сроки получать деньги от продаж. Если же при большом объеме закупок, клиент все же накапливает	Следует направить деятельность на повышение лояльности потребителя, создать оптимальные условия для заключения заказа. Возможно введение скидок при условии стабильной оплаты. Если данное условие не выполняется следует усилить контроль, если есть существенные долги, то стоит увеличить торговую наценку, или, если это не возможно, прекратить продажу в кредит.	Если потребитель стабильно оплачивает товар, можно увеличить торговую наценку или перевести на предоплату, а при условии увеличения объема или частоты закупок предложить более лояльные условия. При накоплении задолженности прекратить продажу товара в кредит, направить требование о погашении задолженности, прибегнуть к вмешательству контролирующих органов.

долг, то стоит приостановить поставки и направить требование о погашении долга, провести переговоры, выявить причины неплатежей.		

Итак, мы сформировали матрицу управленческих решений на основе ABC и XYZ анализа, применив в последнем элементы теории вероятности: расчет математического ожидания, среднего квадратического отклонения, коэффициента вариации. Полученные данные позволяют нам классифицировать покупателей по критерию стабильности осуществляемых ими закупок, а в совокупности с ABC анализом – сформировать систему принятия управленческих решения для каждой из установленных категорий контрагентов.

Теперь мы наглядно видим, какую тактику ведения взаимоотношений следует выбирать в случае работы с каждым конкретным клиентом, а, значит, меры по сотрудничеству с покупателями будут максимально своевременными и адаптивными для текущей ситуации по взаиморасчетам. С помощью теории вероятностей мы получили систему, которая позволяет максимально продуктивно и быстро реагировать на действия покупателей, а также планировать и грамотно организовывать систему расчетов в каждой индивидуальной ситуации.

Список литературы:

1. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. Учебник. / Под ред. М. И. Баканова. — 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005, — 536 с: ил
2. Гнеденко Б.В. Курс теории вероятностей: Учебник. — Изд. 8-е, испр. и доп. — М.: Едиториал УРСС, 2005. — 448 с. (Классический университетский учебник.).
3. Калмакова Н.А. Модель сбалансированного развития промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 2. С. 307-311.
4. Манастырская Е.С., Невидомская И.А. Теория вероятностей как теоретическая основа математической статистики // Современные наукоемкие технологии. 2014. №5-2, с.165-166.
5. Самойленко Н.И., Кузнецов А.И., Костенко А.Б. Теория вероятностей: Учебник. – Х.: Издательство «НТМТ», ХНАГХ. – 2009. – 200 с.
6. Шиянов Б.А., Силутина О.В., Неженец В. С. Вероятностно-статистические методы количественной оценки рисков в системе регулирования нерасновесными состояниями экономических систем // Вестник ВГТУ, 2010 - № 8, С. 164-170.

ВИШНЯКОВ А.М.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

VISHNYAKOV A.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО ЭТАПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ SYSTEM ANALYSIS AND ITS PHASES OF RESEARCH

Аннотация

В статье представлено описание системного анализа, а также его основные этапы исследования в различных сферах применения. Системный анализ основывается на методологической совокупности решения глобальных проблем, которая основана на концепции систем.

Abstract

In a description of the system analysis, as well as its main stages of research in various areas of application. System analysis is based on a set of methodological solutions to global problems, which is based on the concept of systems.

Ключевые слова: Системный анализ, исследование, этапы.

Keywords: System analysis, research stages.

Системный анализ является своего родом синтезом методологии теории систем, принятия решения, как системного подхода, так и системных методов обоснований. [1]

Системный анализ - это методологическая совокупность решения глобальных проблем, которая основана на концепции систем. В системном анализе решение проблемы является как деятельность, сохраняющая или улучшающая характеристики системы. Методы и приемы системного анализа ориентированы на продвижение альтернативных вариаций решения проблемы, обнаружение масштабов неопределенности по каждой вариации и сопоставление вариаций по их эффективности. [3]

Привлечение методологии обосновано тем, что нужно делать выбор в условиях неопределенности, побужденной наличием факторов, не поддающихся строгой количественной оценке. Данная практически-действующая методология, которая основана на этой методологии деятельности различных организаций по решению проблемы, системный анализ стал носить за собой большое влияние на понимание и практику руководства решения проблем и вообще на организацию и руководство в целом. [5]

Системный анализ применяется в бизнесе, социологии, здравоохранение и практической медицины, политике и идеологии, в которых могут быть свои особые проблемы. Также, ведение техники политических переворотов и техники контроля над населением (с помощью СМИ) может применяться методологией системного анализа в разных странах. [4]

Основная цель системного анализа выступает в упорядочение последовательности действий при решении сложных проблем, которые основаны на системном подходе. Системный анализ предназначен для того, чтобы решать проблемы такого класса, который находится вне короткого масштаба повседневной деятельности. [7]

Основным содержанием системного анализа является не формальный математический аппарат, который описывает «решение проблем» и «системы» в специальных математических методах, а его концептуальный, то есть понятийный аппарат, его идеи, подходы и установки. [5]

Важными этапами исследования систем служат:

- словесная постановка задачи;
- выбор показателя эффективности (целевой функции);
- математическая постановка задачи;
- разработка модели функционирования системы;
- моделирование функционирования системы - сравнение альтернативных вариаций функционирования системы по определенной целевой функции (показателю эффективности);
- принятие решения. [6]

Словесная постановка задачи

На данном этапе выполняется описание объекта и более подробно описание предмета исследования. Формулируются основные проблемы, которые связаны непосредственно со структурой и составом системы. Выделяются актуальность, цель и задачи исследования.

Описание предмета исследования производится вначале вербальным (словесным), а затем графическим (блок-схемами). Вербальное описание системы может быть составлено в результате вдумчивого изучения ее процесса функционирования и осуществляющихся его элементов. Структура описания основывается на задаче исследования системы, которую необходимо решить. [9]

Выбор показателя эффективности, математическая постановка задачи

На данном этапе выполняется выбор показателя эффективности функционирования, по значению которого можно увидеть, что достигает система цели или нет, а если же достигает, то как. Из этого следует, что показатель эффективности должен быть мерой достижения цели. Поэтому *под показателем эффективности функционирования сложной системы можно понимать ее числовую характеристику, которая оценивает степень приспособленности системы к достижению поставленной перед ней цели.* [9]

Модели и их роль при исследовании систем

Окончательной целью исследования сложных систем является повышение эффективности существующих систем или создание новых, более эффективных систем. Выполнить исследования можно двумя способами:

- первый, путем обработки данных натурного эксперимента, проводимого над системой;
- второй, путем обработки данных эксперимента, проводимого над моделью системы. [9]

Моделирование функционирования систем

Моделирование - это получение информации объекта моделью об этом объекте путем проведения экспериментов с его моделью. [10]

Методы использования моделирования:

- Аналитические исследования процессов.
- Исследование процессов с помощью численных методов (с использованием ЭВМ).
- Исследование процессов на ЭВМ непрерывного действия аналоговых или моделирующих машинах.
- Моделирование процессов на цифровых ЭВМ. [10]

Аналитическое исследование является достаточно полным решением задачи моделирования, но не всегда удается им воспользоваться, так как является трудной задачей для преобразование математической модели в систему уравнений, которая допускает эффективное решение, а в более сложных системах эти трудности сложно преодолеть, несмотря на упрощение модели для получения более приближительного решения. [9]

Широкое применение математической модели имеет исследование процессов с помощью численных методов и ЭВМ. [7]

Разница между использованием аналитических методов заключается в том, что после преобразования математической модели в систему уравнений, последние решаются численными методами. Решение классов уравнений численных методов, намного шире, чем решение классов уравнений, доступных аналитическому исследованию. [7]

Моделируя процессы с помощью аналоговых ЭВМ математическую модель можно не преобразовывать систему уравнений в специальную, относительно искомых величин. Для оценки искомых величин в аналоговых машинах используется информация, циркулирующая в модели. [8]

Моделирование с помощью цифровых ЭВМ является более универсальным методом моделирования. Следует преобразовывать математическую модель в специальный моделирующий или расчетный алгоритм, который в свою очередь описывается алгоритмическим языком. [8]

Имитационное моделирование, реализуемое цифровым ЭВМ, почти полностью имитирует реальный процесс. Применяется в исследованиях сложных систем, для которых неизвестны составляющих функционирования систем, закономерности взаимодействия различных операций, и воздействие на нее случайных разных факторов. [1]

Список литературы

1. Андрейчиков, А.В. Системный анализ и синтез стратегических решений в инноватике: Основы стратегического инновационного менеджмента и маркетинга: Учебное пособие / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. - М.: ЛИБРОКОМ, 2013. - 248 с.
2. Андрейчиков, А.В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. Системный анализ и принятие решений: Учебник / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 396 с.
3. Антонов, А.В. Системный анализ: Учебник для вузов / А.В. Антонов. - М.: Высш. шк., 2008. - 454 с.
4. Анфилатов, В.С. Системный анализ в управлении: Учебное пособие / В.С. Анфилатов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин. - М.: ФиС, 2009. - 368 с.
5. Баринов, В.А. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Справочник: Учебное пособие / В.А. Баринов, Л.С. Болотова; Под ред. В.Н. Волкова, А.А. Емельянов. - М.: ФиС, ИНФРА-М, 2012. - 848 с.
6. Вдовин, В.М. Теория систем и системный анализ: Учебник для бакалавров / В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова, В.А. Валентинов. - М.: Дашков и К, 2013. - 644 с.
7. Волкова, В.Н. Теория систем и системный анализ: Учебник для бакалавров / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. - М.: Юрайт, 2013. - 616 с.
8. Дрогобыцкий, И.Н. Системный анализ в экономике: Учебник для студентов вузов / И.Н. Дрогобыцкий. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 423 с.
9. Качала, В.В. Теория систем и системный анализ: Учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования / В.В. Качала. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 272 с.
10. Тимченко, Т.Н. Системный анализ в управлении: Учебное пособие / Т.Н. Тимченко. - М.: ИД РИОР, 2013. - 161 с.

ГАБИДУЛА А. Г., к.э.н. БЕРМУХАМЕДОВА Г. Б.
Каспийский государственный университет
технологии и инжиниринга имени Ш.Есенова
Казахстан, Актау
GABIDULA A. G., e.s.c. BERMUKHAMEDOVA G. B.
Caspian state university of technologies and engineering
named after Sh.Yessenov
Kazakhstan, Aktau

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

MANAGEMENT COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Аннотация

В настоящем, для того чтобы предприятие было конкурентоспособное в борьбе с ведущими фирмами, требуются совершенно новые подходы к организации производства и управления, чем те, на которые руководители ориентировались в прошлом. Прежде всего новые подходы нужны в инвестиционной политике, при проведении на предприятии технической реконструкции, в процессе внедрения новой техники и технологии. Высокая конкурентоспособность предприятия является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. При этом предприятие имеет цель достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ей выживать на достаточно долговременном временном отрезке. В связи с этим перед любой организацией встает проблема стратегического и тактического управления развитием способности предприятия выживать в изменяющихся рыночных условиях.

Abstract

In the present, to the company was anti-competitive in leading companies, require entirely new approaches to the organization of production and management than those for which the leaders focused in the past. First of all, new approaches are needed in the investment policy, during the technical reconstruction of the enterprise in the process of introducing new technology. The high competitiveness of the company is a guarantee of high returns in the market conditions. At the same time, the company aims to achieve a level of competitiveness that would help her to survive on a fairly long-term time interval. In this regard, before any organization there is a problem of strategic and tactical management of the development ability of the enterprise to survive in the changing market conditions.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, управление.

Keywords: the competitiveness of enterprises, management.

Конкурентоспособность предприятия – это преимущество предприятия по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность не является имманентным качеством предприятия, в связи с чем конкурентоспособность может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, либо предприятий, выпускающих аналогичные товары, услуги. Конкуренция может происходить на следующих уровнях: местном, региональном, национальном, межнациональном, глобальном. Из этого можно вывести, что оценка степени конкурентоспособности заключается в первую очередь в выборе базовых объектов для сравнения, иными словами, в выборе фирмы-лидера в отрасли страны или за ее пределами. Такая фирма-лидер должна обладать следующими параметрами:

- соизмеримостью характеристик выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью;
- соизмеримостью сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция;
- соизмеримостью фазы жизненного цикла, в которой функционирует фирма.

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов, которые можно считать составляющими конкурентоспособности. Их можно разделить на три группы факторов:

1 Техничко-экономические факторы включают: качество, продажную цену и затраты на эксплуатацию продукции или услуги. Эти компоненты зависят от производительности и интенсивности труда, издержек производства, наукоемкое продукции и пр.

2 Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на конкретном рынке. Они включают: конъюнктуру рынка; рекламу; имидж фирмы.

3 Нормативно-правовые факторы отражают требования технической, экологической и иной безопасности использования товара на данном рынке, а также патентно-правовые требования. В случае несоответствия товара действующим в рассматриваемый период на данном рынке нормам и требованиям стандартов и законодательства товар не может быть продан на данном рынке.

Английский экономист, философ, выдающийся представитель классической школы в экономической теории Адам Смит в работе [1] "Исследование о природе и причине богатства народов" провел анализ конкуренции. В рамках классической экономической теории конкуренция рассматривается как неотъемлемый элемент рыночного механизма. А. Смит трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные продажи и покупки соответственно. Конкуренция – это та самая "невидимая рука" рынка, которая координирует деятельность его участников. Наибольшее развитие конкуренция получает в условиях капиталистического производства. Цель конкуренции – борьба за получение возможно большей прибыли. Новизна теории конкуренции А. Смита состоит в том, что он впервые:

1) сформулировал понятие конкуренции как соперничества, увеличивающие цены при сокращении предложения и уменьшающего цены при избытке предложения;

2) обозначил главный принцип конкуренции – принцип "невидимой руки", в соответствии с которым, "дергая" за ниточки марионеток-предпринимателей, "рука" заставляет их действовать согласно с неким "идеальным" планом развития экономики, безжалостно вытесняет фирмы, занятые производством бесполезной рынку продукции;

3) разработал теоретически очень тонкий и гибкий механизм конкуренции, который объективно уравнивает отраслевую норму прибыли, приводит к оптимальному распределению ресурсов между отраслями. Тонкость механизма конкуренции заключается в том, что при сокращении спроса на товар трудности испытывают фирмы, выпускающие некачественную или излишне дорогую продукцию. Гибкость механизма конкуренции видна в его мгновенной реакции на любые изменения обстановки во внешней среде. Быстро адаптируются к среде мобильные фирмы;

4) определил основные условия эффективной конкуренции, включающие наличие большого количества продавцов и покупателей, исчерпывающую информацию, мобильность ресурсов, невозможность каждого продавца оказывать существенное влияние на изменение рыночной цены товара;

5) разработал модель усиления и развития конкуренции, доказал, что в условиях рыночных отношений возможно максимальное удовлетворение спроса потребителей и наилучшее использование ресурсов в масштабе общества в целом.

"Конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам", – считает современный американский экономист П. Хайгне [2].

Представитель неоклассической школы американский экономист Фрэнк Найт определяет конкуренцию как ситуацию, в которой конкурирующих единиц много и они независимы [3].

Макконнелл К.Р. и Брю С.Л. считают, что конкуренция – это наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов, возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его [4].

Выдающийся австрийский экономист, создатель эволюционной теории экономического развития, синтезировавший равновесный и неравновесный методы

анализа рыночного хозяйства Й. Шумпетер определял конкуренцию как соперничество старого с новым, с инновациями [5].

Австрийский ученый экономист и социолог, виднейший представитель неолиберализма Ф.А. Хайек отмечал, что конкуренция – процесс, посредством которого люди получают и передают знания. По его мнению, на рынке только благодаря конкуренции, скрытое становится явным. Конкуренция ведет к лучшему использованию способностей и знаний. Большая часть достигнутых человеческих благ получена именно путем состязания, конкуренции [6].

В своей книге "Международная конкуренция" М. Портер отмечает, что конкуренция – динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющийся ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты [7].

Можно выделить следующие виды конкуренции: Конкуренция чистая: рынок чистой конкуренции образуют множество продавцов и покупателей какого-либо взаимозаменяемого товара. Ни один из покупателей или продавцов в отдельности не может оказывать решающего влияния на уровень текущих рыночных цен товара. Продавец не в силах устанавливать цену выше рыночной, так как покупатель может свободно приобрести любое необходимое количество товара по рыночной цене.; Конкуренция монополистическая: рынок монополистической конкуренции имеет множество покупателей и продавцов, совершающих сделки в широком диапазоне цен. Такая возможность обусловлена способностью продавцов предложить покупателям различные виды товаров. Изделия могут отличаться друг от друга по качеству, внешнему оформлению, свойствам, а также по ассортименту сопутствующих услуг. Покупатели видят эти различия и готовы платить за товары вплоть до самых высоких цен, фиксируемых на рынке.; Конкуренция олигополистическая: олигополистический рынок составляет небольшое число продавцов, крайне чувствительных к политике ценообразования и маркетинговой стратегии. Незначительность количества участников олигополистического рынка зависит от жестких условий проникновения на такой рынок. Одно из существующих признаков олигополистического рынка - его участники не могут рассчитывать на долговременный позитивный результат повышения цен: конкуренты вынудят снизить их.

В зависимости от социально-экономических отношений, сложившихся в той или иной стране, можно выделить разные типы конкуренции. В хозяйствах, основанных на частной собственности, развиваются несколько типов конкуренции: простых товаропроизводителей; единоличных капиталов; монополий; национальных капиталов; интернациональных капиталов.

В основном научно-техническая революция многократно ускорила процесс возникновения новых технологий, привела к возникновению товаров с качественно новыми потребительскими свойствами и образованию рынков принципиально новой продукции, способствовала быстрому обновлению производства. Все это придало экономике столь недостающие ей в период господства монополии динамизм и гибкость, сделало возможными резкие структурные сдвиги. Существенные изменения произошли в характере и содержании труда. Постепенно в широких областях деятельности произошел отказ от узкофункционального труда, с преобладающей технической направленностью. Труд становится разнообразным, творческим, требующим высокой квалификации, принятия быстрых и нестандартных решений. Функции верхних эшелонов управления, в том числе государственных структур, ограничиваются, а права первичных хозяйственных звеньев, наоборот, расширяются. По мере развития этого процесса все более неэффективными оказываются громоздкие иерархические управленческие структуры, способствующие консервации монополистических отношений в экономике и препятствующие развитию конкуренции. Принципиально изменяется положение малого бизнеса. Из придатка монополистических структур мелкие и средние предприятия превращаются в их конкурентов, препятствуют консервативной технической политике крупных корпораций. В настоящем времени во многих странах малый бизнес получает значительную правовую и финансовую поддержку государства, становясь тем самым

значительной революционизирующей силой в экономике развитых стран, способствует развитию конкуренции. Он выступает реальным ограничителем монополизма. Придаваемые гибкость и динамизм современному производству научно-технической революцией, приводят к перманентному перераспределению экономической силы между различными компаниями, появлению новых флагманов и аутсайдеров, а в итоге – к росту конкуренции. Предприятия, занимающие монопольные позиции в той или иной сфере деятельности и пытающиеся обезопасить свою монополию за счет консервации своих "ноу-хау", зачастую оказываются обойденными другими предприятиями, уделяющими первостепенное внимание новым научно-техническим разработкам, изучению конъюнктуры рынка и запросов потребителей. Ретроспективный анализ развития конкуренции в рыночной экономике позволяет сделать следующие выводы:

– В условиях рыночных отношений конкуренция нужна для развития производительных сил, экономических систем.

– Конкуренция – это противовес монополизму, диктату монополий по отношению к потребителю. Однако взаимосвязь монополизма и конкуренции не сводится к простому противопоставлению. Их взаимодействие гораздо шире и сложнее: при определенных условиях конкуренция может привести к монополизму и наоборот.

– В дилемме "монополия или конкуренция" важнейшую роль приобретает государство. Его место и результирующее эффективное воздействие неоднозначны, динамичны и определяются разными факторами и условиями.

– Эффективная роль государства в рыночной экономике проявляется не во всеохватывающем и централизованном управлении хозяйствующими субъектами и различными сферами общества, а в выработке механизма, ограничивающего монополию и развивающего здоровые конкурентные начала, т.е. в разумном регулировании рыночных процессов.

Для создания конкурентоспособного предприятия надо не просто модернизировать производство и управление, но четко знать, для чего это делается, какая цель должна достигаться. Главным при этом должно быть умение знать, быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои сравнительные преимущества.

Управление конкурентоспособностью – важнейшее стратегическое направление развития компании. Специалисты в области управления конкурентоспособностью необходимы на уровне высшего и среднего менеджмента предприятий и организаций. Следует иметь в виду, что, как всякий творческий процесс, управление конкурентоспособностью не поддается строгому регламентированию. Каждый субъект управления использует, как правило, собственную технологию управления, избирая и комбинируя его виды, используя их в определенной последовательности и сочетаниях. Но в то же время существуют определенные виды, функции и формы управления конкурентоспособностью, широко применяемые в управлении любым хозяйственным объектом.

Для управления конкурентоспособностью предприятия необходимо изучение рынка сбыта, изучение национальных и международных требований к выпускаемой продукции, разработка методов и средств воздействия на процессы исследования, проектирования и производства, сбор, анализ, хранение информации о качестве продукции.

В основном процесс заключается в выработке управляющих решений и последующей реализации предусмотренных этими решениями управляющих воздействий на определенный вид управления.

На основании вышесказанных выявляется, что цель любого предприятия является достижение определенных результатов в конкурентной борьбе, базирующихся на закономерном итоге систематических и комплексных усилий, зависящих от конкурентоспособности товаров и услуг предприятия, то есть от того, насколько они лучше по сравнению с аналогами – продукцией и услугами других предприятий. Таким образом, конкуренция – это движущая сила развития объектов и субъектов рынка.

Список литературы

- 1 Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – С.333
- 2 Хайгнэ П. Экономический образ мышления / П. Хайгнэ ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, при участии Catallaxy, 1993. – С.704
- 3 Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО "Бизнес-школа, Интел-Синтез", 2000. – С.640
- 4 Макконелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 1995. С.505
- 5 Шумпетер, И. Теория экономического развития / И. Шумпетер; пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – С.455
- 6 Хайек, Ф.А. Познание, конкуренция и свобода / Ф.А. Хайек. – СПб. : Пневма, 1999. С.140
- 7 Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 2004. – С.896

ГАРИПОВА Э.Р., БУЛГАКОВА М.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

GARIPOVA E.R., BULGAKOVA M.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

РОЛЬ ПРОИЗВОДНОЙ В ЭКОНОМИКЕ ROLE OF DERIVATIVE IN ECONOMY

Аннотация

В настоящее время экономика является необходимой и важной сферой. Знания математики в значительной мере облегчают решение многих вопросов и задач, которые возникают все больше и больше. Особую роль в этом играет производная, многие экономические задачи сводятся к ее вычислению.

Abstract

Currently, the economy is a necessary and important area. Knowledge of mathematics have greatly facilitated the solution of many issues and problems that arise more and more. A special role in this is played by the derivative, many economic problems are reduced to its calculation.

Ключевые слова: функция, производная, экономика, роль производной.

Keywords: function, derivative, the economy, the role of the derivative.

Экономика является очень важным и необходимым элементом нашей жизни. Мы работаем, учимся, занимаемся домашним хозяйством, однако даже не догадываемся и не думаем о том, что, возможно, без экономики всего этого могло бы и не быть. Экономические задачи могут помочь нам произвести правильную оценку средств и ресурсов. Существует ряд экономических задач, решение которых основано на таком понятии, как «производная».

Понятие «производная» – одно из фундаментальных понятий математики. Мы довольно часто упоминаем и используем данное понятие в геометрии, физике и даже в экономике. Само понятие «производная в экономике» непосредственно связано с производственными задачами, предельным анализом, эластичностью функций и другими [1, с. 97].

Изучение поведения различных экономических систем обычно не обходится без анализа и решения уравнений, включающих как параметры системы, так и скорости их изменения, аналитическим выражением которых являются производные. В процессе осуществления экономических расчетов, приходится находить значения таких показателей, как предельная производительность труда, минимальные издержки, максимальный выпуск, максимальная прибыль. Каждый из перечисленных показателей представляет собой функцию от одного либо нескольких переменных, нахождение которых сводится к вычислению производной.

На вопрос «что такое производная?» экономист сразу же ответит: «Маржинализм». «Marginal» в переводе с английского означает «предельный». Благодаря введению данного понятия в научный оборот в XIX веке, сформировался абсолютно новый инструмент исследования

экономических явлений – инструмент, с помощью которого открылась возможность ставить и решать новый класс научных проблем [1, с. 54]. Классическая экономическая теория Смита, Милля, Рикардо, как правило, имела дело со средними величинами: средняя производительность труда, средняя цена и т.д. Однако со временем сформировался другой подход. Оказалось, что существенные закономерности стало возможным выявить в области предельных величин. Предельными величинами в экономике являются: предельная полезность, предельные издержки, предельный доход, предельная производительность труда. Они характеризуют не состояние, а процесс, то есть изменение экономического объекта. Поэтому производная показывает скорость изменения определенного экономического объекта либо процесса с течением времени либо по отношению к другому исследуемому фактору.

Для обозначения производных в экономических исследованиях очень часто используют специальную терминологию. К примеру, если $y = f(x)$ есть производственная функция, которая выражает зависимость выпуска какой-либо продукции от затрат фактора x , то $f'(x)$ называют предельным продуктом. Непрерывный предельный продукт рассчитывают как производную от функции производства. Производственная функция, которая объединяет между собой количество труда, капитала и объем выпуска, дает возможность также рассчитать предельную норму технологического замещения через производную функции.

В микроэкономике используется немалое количество самых разнообразных функций производства. Наибольшую известность получила функция Кобба-Дугласа:

$$Q = cX^aY^b \quad (1)$$

где a , b , c – положительные константы, X , Y – количество используемых ресурсов, в качестве которых обычно рассматривают труд и капитал [5, с. 73].

При повышении количества рабочих, частная производная от производственной функции будет равна добавочной стоимости продукции, произведенной еще одним дополнительным рабочим. По этой причине это частное приращение называют предельной производительностью труда. В случае если же повысить фонды еще на одну единицу, то есть приобрести еще один станок, то добавочная стоимость продукции, которая будет произведена на нем, окажется равной частной производной по объему фондов. Рассматриваемую частную производную от функции Кобба-Дугласа (1) называют предельной фондоотдачей.

Другим понятием, которое тесно связано с производной в экономике является понятие «Эластичность функции», его еще иногда называют относительной производной.

Эластичностью функции E_{yx} называется предел отношения относительного приращения функции y к относительному приращению переменной x при $\Delta x \rightarrow 0$:

$$E_{yx} = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \left(\frac{\Delta y}{y} \div \frac{\Delta x}{x} \right) = \frac{x}{y} \quad (2)$$

$$\lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{x}{y} \cdot y' \quad (3)$$

Эластичность относительно x есть приближенный процентный прирост функции (понижение или повышение), который соответствует приращению независимой переменной на 1 % [2, с. 60]. Экономисты измеряют степень чуткости, или чувствительности, потребителей к изменению цены продукции, используя для этого концепцию ценовой эластичности.

Для спроса на определенные продукты свойственна относительная чуткость потребителей к изменениям цен, незначительные изменения в цене могут приводить к существенным изменениям в количестве продукции, которую приобретает покупатель. Спрос на подобные продукты обычно принято называть относительно эластичным либо просто эластичным. Что касается иных продуктов, покупатели относительно нечувствительны к изменению цен на них, то есть значительное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве приобретаемых покупок. В подобных случаях спрос относительно неэластичен либо просто неэластичен. Термин «Совершенно неэластичный спрос» означает крайний случай, когда изменение цены совершенно не приводит ни к какому изменению количества спрашиваемой продукции. Образцом может служить спрос больных на необходимое для них лекарство либо спрос наркоманов на наркотики. И напротив, когда при самом небольшом уменьшении цены потребители резко увеличивают покупки вплоть до предела своих возможностей, тогда можно считать, что спрос является совершенно эластичным [4, с. 85]. Данные задачи решаются только лишь с помощью математического инструментария. И на

сегодняшний день мы в состоянии применить собственные знания к решению некоторых экономических задач с помощью вычисления производной.

Реакция величины спроса на некоторое изменение цены продукта называется ценовой эластичностью спроса. Спрос считается эластичным по цене, в случае если процентное изменение объема спроса превосходит процентное изменение цены. Если же процентное изменение объема спроса на какую-то часть отстаёт от процентного изменения цены, то спрос по цене является неэластичным. К примеру, в случае если все виды сметаны подорожают в 49 %, а объем спроса уменьшится только на 19 %, можно будет сделать вывод, что спрос на сметану неэластичен по цене.

При эластичном относительно цены спросе доход продавца и цена продукта меняются в противоположных направлениях. К примеру, если при подорожании самокатов на 10 % величина спроса повысится на 40 %, говорят, что спрос на данный продукт окажется эластичным по цене.

Если ценовая эластичность спроса – это реакция покупателей на изменение цены, то ценовая эластичность предложения – это реакция на изменение цены со стороны производителей. Ценовая эластичность предложения демонстрирует, на какое количество изменится в процентном соотношении величина предложения при изменении цены товара или услуги на 1 %.

Предложение эластично, если при изменении цены на 1 % его объем изменится более чем на 1 %. К примеру, если при увеличении цены на сахар на 10 % величина предложения его увеличится на 15 % либо, напротив при уменьшении цены на него на 20 % объем предложения сократится на 27 %, следует заключить, что предложение сахара эластично по цене.

Предложение неэластично, в случае если при изменении цены продукта на 1 % объем его предложения изменится менее чем на 1 %. К примеру, если цена на газ увеличится на 40 %, а объем предложения вырастет на 32 %, либо при уменьшении цены на 30 % объем поставок снизится на 27 %, это свидетельствует, что предложение газа неэластично [4, с. 114].

Во всех этих процессах производная играет немаловажную роль, без этого понятия невозможно было бы решить многие экономические задачи и вопросы.

В качестве примера рассмотрим определение величины объема производства, которому соответствует максимальная прибыль с помощью производной. Пусть для некоторой хозяйственной деятельности предприятия по изготовлению картин на холсте известно: функция спроса от цены за единицу продукции $Q(p) = 100 - 20p$, постоянные издержки (TFC) составляют 50 денежных единиц, переменные издержки (TVC) на производство единицы продукции – 2 денежных единицы.

Тогда, прибыль есть выручка TR минус издержки TC:

$$\Pi = TR - TC \quad (4)$$

$$TR = p \times Q \quad (5)$$

$$TC = TFC + TVC \quad (6)$$

Из функции спроса выразим величину цены за единицы продукции, получим

$$20p = 100 - Q, \quad (7)$$

$$p = 5 - Q/20. \quad (8)$$

Тогда величина прибыли от спроса примет вид:

$$\Pi = (5 - Q/20) \times Q - (50 + 2Q) \text{ или} \quad (9)$$

$$\Pi = 3Q - \frac{Q^2}{20} - 50 \quad (10)$$

Поскольку прибыль максимизируется, найдём экстремальное значение функции прибыли (10) с помощью производной, получаем

$$\Pi'(Q) = -\frac{2Q}{20} + 3. \quad (11)$$

Приравняем производную к нулю, получаем

$$-\frac{2Q}{20} + 3 = 0 \quad (12)$$

$$Q = 30. \quad (13)$$

При переходе через критическую точку (13) функция (11) меняет свой знак с плюса на минус, следовательно, эта точка является точкой максимума, и в ней функция прибыли (10) достигает своего максимального значения. Таким образом, объём выпуска, максимизирующий прибыль производства, равен 30 единицам продукции.

Мы видим, что использование понятия производной к решению производственной ситуации позволило определить объём выпуска продукции максимизирующего прибыль.

Таким образом, производная является важным инструментом экономического анализа, который даёт возможность существенно углубить математический смысл экономических понятий и без труда выразить экономические законы с помощью математических формул. Экономический

смысл производной заключается в том, что она выступает как скорость изменения некоторого экономического процесса с течением времени либо по отношению к иному исследуемому фактору. Многие законы теории спроса и предложения, потребления и производства оказываются прямыми следствиями математических теорем.

Список литературы

- 1 Иванов С.И. "Экономика. Основы экономической теории" - Вита-Пресс, 1999.
- 2 Кремер Н.Ш., Путко Б.А., Тришин И.М., Фридман М.Н. "Высшая математика для экономистов" - Юнити-М, 2009.
- 3 Малыхин В.Л. "Математика в экономике" - Инфра-М, 2001.
- 4 Солодовников А. С., Бабайцев В. А., Браилов А. В. Математика в экономике. В 2-х ч. - М.: Финансы и статистика, 2001.
- 5 Фихтенгольц Г.М. "Курс дифференциального и интегрального исчисления", 1999.

ГАРИПОВА Э.Р., ГРАФ А.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

GARIPOVA E.R., GRAF A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРИМЕНЕНИЕ ОДНОКАНАЛЬНОЙ СМО С ОЖИДАНИЕМ И НЕОГРАНИЧЕННОЙ ОЧЕРЕДЬЮ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

APPLICATION OF SINGLE-CHANNEL QS WITH EXPECTATION AND UNLIMITED TURN IN THE MODERN WORLD

Аннотация

В настоящее время организации для более удобного обслуживания клиентов используют системы массового обслуживания. Их применение облегчает работу и делает ее более эффективной. Одноканальная СМО с ожиданием и неограниченной очередью дает возможность обслужить неограниченное количество клиентов.

Abstract

Currently, the organization for better customer service using the queuing system. Their use facilitates the work and makes it more efficient. Single-channel QS with expectation and unlimited turn gives the chance to serve unlimited number of clients.

Ключевые слова: системы массового обслуживания (СМО), ожидание, очередь, применение СМО, каналы обслуживания.

Keywords: queuing system (QS), expectation, turn, the use of the QS, service channels.

Деятельность большинства хозяйствующих субъектов, которые получают прибыль в результате обслуживания клиентов, можно достаточно точно описать с помощью совокупности математических моделей и методов, получивших название системы массового обслуживания (СМО).

Под такой системой подразумевают динамическую систему, предназначенную для эффективного обслуживания потока заявок, требований на обслуживание, при ограничениях на ресурсы системы [4, с. 97].

Модели массового обслуживания весьма удобны в целях описания отдельных подсистем современных вычислительных систем, таких как подсистема процессор – основная память, канал ввода-вывода и т. д. Вычислительная система в целом представляет собой комплекс взаимосвязанных подсистем, связь между которыми носит вероятностный характер. Заявка на решение некоторой задачи, которая поступает в вычислительную систему, проходит последовательность стадий счета, обращения к внешним запоминающим устройствам и устройствам ввода-вывода. Уже после выполнения последовательности таких стадий, в которой ее длительность и число находится в зависимости от трудоемкости программы, заявка считается обслуженной и покидает систему обслуживания [3, с. 183].

Таким образом, в целом вычислительную систему можно представлять совокупностью СМО, любая из которых демонстрирует процесс функционирования группы однотипных устройств, которые входят в состав системы, либо отдельного устройства [5, с. 114].

В современном мире примерами систем массового обслуживания могут служить: всевозможные торговые центры, банки, мастерские по ремонту, отделения почты, посты ремонта автомобилей и их технического обслуживания, персональные компьютеры, обслуживающие поступающие заявки либо требования на решение каких-либо задач, отделы налоговых инспекций, занимающиеся ревизией текущей отчетности организаций и т.д.

Рассмотрим, как возникают ситуации с очередью заявок на обслуживание. Какое-либо требование, поступив в обслуживающую систему, присоединяется к очереди других запросов, которые поступили ранее. Канал обслуживания выбирает требование из находящихся в очереди, для того чтобы обслужить его. Уже после этого как процесс обслуживания очередного требования закончен, канал приступает к выполнению следующего требования, в случае если оно имеется в блоке ожидания [2, с. 124].

Системы с ожиданием и неограниченной очередью, в которых заявка, поступившая в момент, когда все каналы обслуживания заняты, становится в очередь и ждет неограниченно долгое время, пока не станет свободным один из каналов.

К примеру, в коммерческой деятельности в качестве одноканальной СМО с неограниченным ожиданием является коммерческий директор, так как он, как правило, обязан выполнять обслуживание заявок разнообразной природы: переговоры по телефону, разговоры и встречи с подчиненными, представителями налоговой инспекции, поставщиков продукции, маркетологов и решать проблемы с высокой степенью финансовой ответственности, что связано с неотъемлемым выполнением запросов, которые зачастую нетерпеливо ждут выполнения своих требований, а ошибки неправильного обслуживания экономически весьма ощутимы.

В то же время товары, которые привезены для продаж и находятся на складе, формируют очередь на продажу. Количество этих товаров составляет длину очереди. В такой ситуации продавцы выступают в роли каналов, которые обслуживают товары. Если товаров, предназначенных для продажи, очень много, то в таком случае мы имеем дело с типичным случаем СМО с ожиданием.

С помощью основных формул можно определить [1, с. 163]:

1 Среднее число заявок в очереди:

$$L_{оч} = \frac{\alpha^2}{(1-\alpha)} \quad (1)$$

Где α – интенсивность нагрузки.

2 Среднее время ожидания заявки в очереди по формуле Литтла:

$$\overline{T}_{оч} = \frac{L_{оч}}{\lambda} = \frac{\alpha}{\mu(1-\alpha)} \quad (2)$$

Где λ – интенсивность входящего потока, μ – интенсивность потока обслуживаний.

3 Среднее время пребывания заявки в СМО складывается из среднего времени заявки в очереди и среднего времени обслуживания заявки:

$$\overline{T}_{смо} = \overline{T}_{оч} + \overline{T}_{об} \quad (3)$$

Если $\lambda > \mu$ ($\alpha > 1$), т. е. среднее количество заявок, которые попали в систему за единицу времени, больше среднего количества обслуживаемых заявок за то же время при постоянно функционирующем канале, то очередь неограниченно растет. В таком случае предельный режим не устанавливается и предельных вероятностей состояний не существует, поэтому они равны нулю.

В случае $\lambda = \mu$ ($\alpha = 1$) при условии, что входящий поток заявок и поток обслуживаний постоянные, т. е. заявки поступают через одинаковые интервалы времени, а время обслуживания одной заявки является непрерывным и равно промежутку времени между поступлениями заявок, в таком случае очереди не будет, и канал будет обслуживать заявки безостановочно.

Если входящий поток или поток обслуживаний становится случайным, то в таком случае очередь начинает расти до бесконечности. Поэтому будем предполагать, что $\lambda < \mu$, т.е. $\alpha < 1$. При таком условии с течением времени устанавливается предельный режим, и предельные вероятности состояний существуют [6, с. 254].

Рассмотрим применение формул на примере деятельности парикмахерской, с одноканальной СМО с ожиданием и неограниченной очередью, в которой работает один мастер. Среднее время стрижки одного клиента составляет 15 минут. Клиенты в среднем приходят каждые 20 минут. Средняя стоимость стрижки в этой парикмахерской составляет 70 рублей. Смена длится с 9 до 15

часов. Необходимо определить ежедневный «чистый» доход мастера, если он получает только 40% от выручки, а остальное уходит на оплату аренды, налоги, и прочее.

Можно легко определить интенсивность входящего потока, то есть интенсивность прихода клиентов:

$$\lambda = \frac{60}{20} = 3 \text{ клиента в час}$$

Найдем интенсивность потока обслуживаний, то есть количество клиентов, которых может обслужить мастер в течении часа:

$$\mu = \frac{60}{15} = 4 \text{ клиента в час}$$

При этом интенсивность нагрузки мастера составит:

$$\alpha = \frac{\lambda}{\mu} = \frac{3}{4} = 0,75$$

Зная нагрузку мастера, можно определить долю времени (вероятность) простоя мастера:

$$P_0 = 1 - \alpha = 1 - 0,75 = 0,25$$

Найдем вероятность того, что мастер занят работой:

$$P_{\text{зан}} = 1 - P_0 = 1 - 0,25 = 0,75$$

По формуле (1) найдем среднее число клиентов в очереди:

$$L_{\text{оч}} = \frac{\alpha^2}{(1 - \alpha)} = \frac{0,75^2}{1 - 0,75} = 2,25 \text{ клиента}$$

По формуле (2) найдем среднее время ожидания в очереди:

$$\overline{T_{\text{оч}}} = \frac{L_{\text{оч}}}{\lambda} = \frac{2,25}{3} = 0,75 \text{ мин}$$

По формуле (3) найдем среднее время пребывания клиентов в парикмахерской:

$$\overline{T_{\text{СМО}}} = \overline{T_{\text{оч}}} + \overline{T_{\text{об}}} = 0,75 + 15 = 15,75 \text{ мин}$$

Можно сделать вывод, что система работает вполне удовлетворительно. Так как $\alpha < 1$, то режим работы системы устойчивый, 25% рабочего времени мастер не занят, а остальные 75% времени он работает, длина очереди небольшая – 2,25 клиента, а среднее время пребывания клиента в парикмахерской всего 15,75 минут.

Каждый мастер занимается обслуживанием клиентов в среднем ежедневно в течение: $0,75(15-9) = 4,5$ часа = 270 минут. За это время он обслужит: $270/15 = 18$ клиентов, поэтому ежедневная выручка в среднем составит: $18 \cdot 70 = 1260$ рубля. Ежедневный «чистый» доход мастера в среднем составляет: $1260 \cdot 0,4 = 504$ рубля.

Таким образом, используя теорию массового обслуживания, можно легко определить данные о работе парикмахерской. В настоящее время сложно представить организацию, которая не использует данную теорию. Одноканальная СМО с ожиданием и неограниченной очередью является популярной и используется во многих сферах деятельности, облегчая их работу.

Список литературы

- 1 Авсиевич А.В. Теория массового обслуживания. Поток требований, системы массового обслуживания - Самара: СамГАПС, 2004. - 224 с.
- 2 Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем - М.: Финансы и статистика, 2001г. – 342 с.
- 3 Лаврусь О.Е. Теория массового обслуживания - Самара: СамГАПС, 2002. - 238 с.
- 4 Саульев В.К. Математические методы теории массового обслуживания - М.: ИНФРА-М, 1999. – 296 с.
- 5 Советов Б.А., Яковлев С.А. Моделирование систем - М.: Высшая школа, 1985. – 356 с.
- 6 Фомин Г.П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности - М.: Финансы и статистика, 2001. – 398 с.

ГАШКОВ Г.А., ПЕРЕВЕРЗЕВ П.П.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

GASHKOV G.A., PEREVERZEV P.P.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

IMPROVEMENT RECOMMENDATIONS FOR IMPLEMENTATION OF ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT SYSTEM

Аннотация

Конфигурация системы электронного документооборота на предприятии определяется её бизнес-процессами. Типы документов, маршруты прохождения, права участников и т.д. Существуют стандартные, универсальные системы, однако, они не способны покрыть специфические требования предприятий. В связи с этим при внедрении системы электронного документооборота (ЭДО) необходима её кастомизация. В тех случаях, когда внедрение системы ЭДО ложится на плечи собственного ИТ-отдела предприятия, внедрением занимаются сотрудники, не имеющие опыта в данной работе. В связи с этим возникает потребность в разработке рекомендаций по внедрению.

Abstract

The configuration of electronic document management system at the company is determined by its business processes. Document types, routes of passage, the rights of participants, etc. There are standard, universal system, however, they are not able to cover the specific requirements of enterprises. In this regard, the introduction of electronic document management (EDO), it is necessary customization. In those cases where the introduction of SDO falls on the shoulders of their own IT department of the enterprise, the introduction of engaged employees who do not have experience in this work. In this connection there is a need to develop recommendations for implementation.

Ключевые слова: электронный документооборот, рекомендации.

Keywords: electronic documents, recommendations.

Разработку рекомендаций по внедрению ЭДО следует начать с определения необходимости внедрения, хорошо продумав структуру будущего проекта. Самым подходящим способом сбора необходимых данных будет составление виртуальной модели предприятия. Если данная модель уже была составлена ранее будет не лишним проверить её актуальность, так как ложное представление будет давать ошибки в дальнейшем, при описании ЭДО и составлении технического задания.

Концептуальная модель предприятия необходима для представления работы механизмов в настоящее время, а также для построения ближайшей перспективы развития [1].

Для обеспечения оперативности принятия решения по внедрению ЭДО допустимо ограничиться узконаправленной моделью, которая будет охватывать лишь необходимые задействованные бизнес-процессы. В данном контексте нас интересуют лишь потоки документов, а также их типы и прочие атрибуты. Лишние бизнес-процессы будут отвлекать, и не будут полезны.

Следующим этапом должно быть определение изменений в бизнес-процессах, а также их оценка с точки зрения целесообразности. Автоматизация бизнес-процессов должна проходить разумно и последовательно, для избегания эффекта, когда эффект от модернизации сводится на нет из-за замедления менее развитых процессов.

Специфика электронного документооборота как информационной системы подразумевает наличие аппаратной части, на которой будет реализован программный продукт [2]. И если стоимость программной части определяется при заключении договора с фирмой-поставщиком, аппаратная часть обеспечивается самим предприятием. В связи с этим крайне важно сравнить технические требования с имеющимися в распоряжении аппаратными ресурсами. В случае, если имеющиеся ресурсы не покрывают требования программного комплекса, стоимость внедрения может сильно увеличиться.

Теперь, когда перед нами бизнес-модель, определяющая требования к системе, а также имеется представление о технической оснастке предприятия, можно приступить к выбору ЭДО, соответствующей максимальному числу требований.

Данный способ является идеальным с точки зрения оптимальности, однако является несколько оторванным от реальности. Зачастую случается так, что решение о выборе системы принимается и навязывается предприятием-партнёром, либо по инициативе начальника, который не до конца осведомлён в данном вопросе, но считает своё решение обоснованным.

Если система была выбрана по второму принципу, остаётся лишь постараться минимизировать оторванность этой системы от нужд предприятия, и выбрать из возможных версий и модификаций. При возможности стоит постараться ввести новую должность, специалист которой будет заниматься адаптацией системы в ходе эксплуатации, дописывая различные модули, исправляя существующие. В рекомендации подробнее опишите пользу, которую сможет принести данный

специалист, подробно и с деталями. Если руководитель предприятия сочтёт доводы убедительными, ситуация будет практически полностью исправлена, и система ЭДО, которая изначально не подходила под наши требования, максимально полно покроет нужды предприятия.

Конкретный список требований будет известен после выбора конкретного продукта, которые должны быть выполнены до начала внедрения. Это значительно уменьшит затраты, так как исключит простои.

Обязательно включите в рекомендации пробное использование системы для выявления дополнительных требований и обучения персонала. Если ввести систему в эксплуатацию без предварительной «обкатки», повысится количество сбоев в работе, неправильно заведённых документов и прочих ошибок, связанных с использованием ЭДО.

Немаловажным фактором, от которого зависит успешность внедрения является общая компьютерная грамотность сотрудников. Насколько быстро они смогут освоить новую систему? Умеют ли они достаточно хорошо работать на компьютере?

Ещё в 1981 году академик Ершов выступал за идеи преподавания компьютерных технологий, однако цель до конца так и не была достигнута [3]. Для повышения уровня компьютерной грамотности на конкретном предприятии необходимо составить тест, для выявления нынешнего уровня. Составить группы по уровню знаний, и организовать курсы.

Отдельно стоит остановиться на требованиях к ЭДО, так как именно конечная система является необходимым нам продуктом, и она должна абсолютно точно покрывать нужды предприятия. Техническое задание – исходный документ для разработки и испытания изделия [4]. Грамотно составленное ТЗ – половина успеха предприятия. Предоставьте исполнителю как можно более полное описание того конечного продукта, который должен получиться на выходе. В рекомендации по конкретному предприятию будет возможность не оперировать абстрактными бизнес-процессами и отделами, а указать конкретные подразделения, и дать указания информацию какого рода по ним необходимо собрать [5,6].

При составлении рекомендаций по конкретному предприятию очень важно вместо абстрактного «определите изменение в бизнес-процессах», а указать конкретные бизнес-процессы, которые необходимо проконтролировать, поэтому перед составлением рекомендаций необходимо очень подробно ознакомиться со спецификой отрасли, а также со структурой предприятия.

При соблюдении данных принципов написанные рекомендации будут весьма полезны сотрудникам, занимающимся внедрением ЭДО. Избежание ошибок сократит время на внедрение, чем снизит стоимость самого внедрения. Готовый продукт будет больше соответствовать требованиям предприятия, что повысит его качество, а также сократит срок окупаемости. Полученный сотрудниками опыт пригодится в дальнейшем, при автоматизации и модернизации других бизнес-процессов, так как ЭДО лишь первый шаг на пути к электронному предприятию.

Список литературы

- 1 Mutaz M. Al-Debei, Ramzi El-Haddadeh, David Avison. Defining the Business Model in the New World of Digital Business (англ.). Brunel University London (2008). Проверено 23 июня 2015.
- 2 William S. Davis, David C. Yen. The Information System Consultant's Handbook. Systems Analysis and Design. — CRC Press, 1998. — 800 с. — ISBN 0849370019.
- 3 Ершов А.П. Программирование - вторая грамотность// http://ershov.iis.nsk.su/russian/second_literacy/article (дата обращения: 18.01.2016).
- 4 ГОСТ 25123-82. Машины вычислительные и системы обработки данных. Техническое задание. Порядок построения, изложения и оформления
- 5 Переверзев П.П. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ ПРИМЕНЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ//Торгово-экономические проблемы регионального бизнес пространства. 2013. № 1. С. 75-77.
- 6 Переверзев П.П., Богатенков С.А., Богатенков Д.С. ТРЕБОВАНИЯ К ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В ИННОВАЦИОННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ//В сборнике: Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика Сборник посвящается 95-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Челябинск, 2014. С. 190-195.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТИ В АЗАРТНЫХ ИГРАХ

APPLICATION OF PROBABILITY THEORY IN GAMBLING

Аннотация

В данной статье, проведя вероятностный анализ как современных, так и исторических азартных игр, приведены доказательства на их примере, что используя формулу для нахождения математического ожидания, можно предугадать результат большинства азартных игр. Все азартные игры объединяет теория вероятности выигрыша и проигрыша.

Abstract

In this article, having a probabilistic analysis of both contemporary and historical gambling, given the evidence from their example that using the formula for finding the mathematical expectation, we can predict the outcome of most games of chance. All gambling combines theory probability of winning and losing.

Ключевые слова: математическое ожидание, теория вероятности.

Keywords: mathematical expectation, probability theory.

Начало теории вероятности в азартных играх приписывают к середине XVII века благодаря Блезу Паскалю (1623-1662). Но полагают, что впервые он занялся теорией вероятностей под влиянием вопросов, поставленных перед ним одним из придворных французского двора Шевалье де Мере (1607-1648). Де Мере предложил Паскалю два знаменитых вопроса:

1 Сколько раз надо бросать две игральные кости, чтобы случаев выпадения сразу двух шестерок было больше половины от общего числа бросаний?

2 Как справедливо разделить поставленные на кон двумя игроками деньги, если они по каким-то причинам прекратили игру преждевременно?

Эти задачи и послужили поводом для первоначального введения такого важного понятия, как математическое ожидание, и попыток формулирования основных теорем сложения и произведения вероятностей [1].

Математическое ожидание (Mathematical expectation) является основным понятием в теории вероятностей, которое служит для усредненной оценки некоторого случайного значения.

Допустим, в результате игры возможны n различных вариантов исходов, вероятность каждого случая равна p_i . Тогда математическое ожидание величины x , которая принимает значения x_i для каждого случая вычисляется по формуле (1).

$$M(x) = x_1p_1 + x_2p_2 + \dots + x_np_n \quad (1)$$

С помощью математического ожидания можно прогнозировать оценку значения некоторого случайного признака при достаточно долгом периоде испытаний. [2]

Теория вероятности в азартных играх берет во внимание несколько категорий:

- 1 Количество проводимых испытаний;
- 2 Вероятность того, что событие случится в случае одного испытания;
- 3 Степень уверенности в выигрыше;
- 4 Случайность.

Если рассматривать теорию вероятности в лотерее, то можно применить формулу (2).

$$n \cdot (n-1) \cdot (n-2) \cdot \dots \cdot (n-(m-1)) / m \cdot (m-1) \cdot (m-2) \cdot \dots \cdot 1 \quad (2)$$

где n – общее количество шариков;

m – количество, которое нужно угадать.

Например: в лотерее из 49 шаров, где нужно угадать 6 шаров, расчет будет выглядеть так:

$$49 \cdot 48 \cdot 47 \cdot 46 \cdot 45 \cdot 44 / 6 \cdot 5 \cdot 4 \cdot 3 \cdot 2 \cdot 1 = 13\,983\,816$$

Таким образом 13 983 816 – число степени уверенности в выигрыше.

Для разных азартных игр, теория вероятности будет разная. Например, чтобы определить вероятность выигрыша игрока при бросании игрального кубика, необходимо воспользоваться классической формулой статистики (3).

$$P(A)=m/n \quad (3)$$

где m - число благоприятных исходов

n - общее число исходов

Тогда, используя данную формулу (3), у игрока вероятность выигрыша составляет 16,66%, то есть возможность, что выпадет необходимая комбинация – 1, делится на число возможных комбинаций – 6:

$$P=1/6=16,66\%$$

Такое событие, как выигрыш может быть: случайным, невозможным или достоверным.

Достоверное событие – событие, которое произойдет в любом случае если соблюдать все условия, для его совершения. Играя в кости, рано или поздно выиграешь.

Случайное – случайный выигрыш, например, когда человек начал играть и сам того не ожидая, сразу же выиграл.

Невозможное событие – когда возможность выигрыша равна 0.

Рассмотрим применение формулы математического ожидания в американской рулетке.

Колесо американской рулетки имеет 38 секторов, пронумерованные, как 00, 0, и 1 – 36. Секторы 0, 00 зелёные; секторы 1, 3, 5, 7, 9, 13, 15, 17, 19, 21, 23, 25, 27, 29, 31, 33, 35 красные; секторы 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 18, 20, 22, 24, 26, 28, 30, 32, 34, 36 чёрные.

Как и азартные игры в кости, рулетка популярна в казино из-за богатого разнообразия ставок. Некоторые ставки, которые используются в казино:

– Прямая ставка или ставка на число – является ставкой на единственное число и оплачивается в случае выигрыш 35:1, т. е. при выпадении выбранного вами числа выигрыш равен 35 единицам, в других случаях вы проигрываете одну единицу (ставку).

– Ставка на 2 числа является ставкой на два смежных числа в таблице на столе рулетки. Фишка ставится на черту, разделяющую два номера. Выигрыш оплачивается как 17:1, если выпадает любое из выбранных чисел.

Для того чтобы определить ставки более выгодные для игрока, надо определить математическое ожидание для каждой ставки.

Пример 1. Определить величину ожидаемого выигрыша при единичной ставке на число в американской рулетке.

Решение.

Случайная величина $X=\{\text{величина выигрыша}\}$.

$$M(X) = -1 \times \frac{37}{38} + 35 \times \frac{1}{38} = -\frac{2}{38} \approx -0,0526.$$

Так как полученное число меньше 0, но незначительно, то это игра является несправедливой лишь немного.

Пример 2. Определить величину ожидаемого выигрыша при единичной ставке на 2 числа в американской рулетке.

Решение. Эта задача подобна предыдущей. Тут также необходимо составить закон распределения случайной величины для данной ставки и затем найти её математическое ожидание.

$$M(X) = -1 \times \frac{36}{38} + 17 \times \frac{2}{38} = -\frac{2}{38} \approx -0,0526.$$

Эта игра, как и предыдущая, является лишь немного несправедливой. А вообще, если проверить, математическое ожидание любой ставки в американской рулетке будет везде одинаково и будет всегда равно $\approx -0,0526$.

Таким образом видно, что при игре в американскую рулетку математические ожидания выигрыша для всех ставок одинаковы. Поэтому, при игре в американскую рулетку, реальный средний выигрыш будет приближаться к ожидаемому, если играть достаточно долго (в идеале бесконечно). При ограниченном числе игр результаты могут значительно отличаться от ожидаемых как в сторону выигрыша, так и в сторону проигрыша. [3]

Кроме математического ожидания, важными характеристиками случайных величин являются дисперсия и среднеквадратическое отклонение, которые показывают, на сколько результат

единичного испытания может отличаться от ожидаемого. Чем выше дисперсия, тем больше возможные отклонения.

Теория вероятности в азартной игре может помочь выиграть, но если человек все хорошо продумает, просчитает и останется верным выбранной стратегии. Если применять формулу математического ожидания $M(X) = \sum_i x_i p_i$, то можно найти наиболее выгодные комбинации для игрока. В любом случае всегда есть возможность выигрыша и возможность проигрыша в азартной игре, но если накапливать знания и умения играть, то в некоторых случаях это дает возможность увеличить шансы на выигрыш.

Список литературы

- 1 Барышева В.К., Галанов Ю.И. Теория вероятностей: Учебное пособие. - Томск: Изд-во ТПУ, 2009. - 131 с.
- 2 Булгакова М.В. Математика в экономике / М.В. Булгакова // Вестник Южно-Уральского профессионального института. - Челябинск: Изд-во МОУ ВПО ЮУПИ, 2015. -Т. 16. -№ 1. -С. 22-32.
- 3 Пронькин Ю.С., Лесничевская И.А. Элементы теории вероятностей и математической статистики: Учебное пособие. - Тверь: ТГТУ, 2005. - 104 с.

ГИБЕРТ С.Н.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

БУЛГАКОВА М.В.

Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)

GIBERT S.N.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

BUILGAKOVA M.V.

South Ural state University
(National research University)

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

PROSPECTS AND CHALLENGES OF THE MARKET TRANSPORT AND LOGISTICS SERVICES

Аннотация

В России на сегодняшний день активно развивается рынок транспортно-логистических услуг. Сфера перевозок и хранения грузов имеет большие перспективы развития в огромной по масштабам России. С каждым годом транспортные сети продолжают расширяться и совершенствоваться за счет усилий государства. Воздушный, железнодорожный и автомобильный транспорт являются тремя китами российской транспортной системы. В данной статье представлен обзор состояния рынка транспортно-логистических услуг за период с 2013 — начала 2015 гг. Рассмотрены проблемы и перспективы развития этой отрасли в связи с изменениями политической и экономической ситуации в стране.

Abstract

In Russia today is actively developing market of transport and logistics services. The scope of transportation and storage has great prospects of development in a large scale in Russia. Every year the transport networks continue to expand and improve through the efforts of the state. Air, rail and road transport are the three pillars of the Russian transport system. This article provides an overview of the market of transport and logistics services for the period of 2013 - beginning of 2015. The problems and prospects of development of the industry due to changes in the political and economic situation in the country.

Ключевые слова: транспортная логистика, перспективы развития транспортной логистики.

Keywords: transport logistics, prospects for the development of transport logistics.

Благодаря развитию и совершенствованию транспортной отрасли в современном обществе всё большая роль отводится транспортной логистике — системе организации быстрой и качественной доставки грузов из одной точки в другую по наиболее выгодному и оптимальному маршруту. Характерной тенденцией современной экономики является расширение применения логистики.

Логистика представляет собой широкий диапазон деятельности, позволяющий объединить усилия различных единиц, производящих товары и услуги, и включающий движение сырья от источника снабжения (производителя) до начала производственной линии (потребителя). В сферу деятельности логистики входит транспортировка, складирование, обработка материалов, защитная упаковка, контроль запасов, выбор местонахождения производства и складов, прогнозирование спроса, маркетинг и обслуживание потребителей.

Современной тенденцией развития и совершенствования транспортной системы стало распространение логистики, логистического управления, т. е. всего комплекса услуг по быстрой и качественной доставке товаров. Важнейшей задачей транспортной логистики является планирование оптимального маршрута, по которому можно доставить товар в запланированные сроки при минимуме затрат и минимальными потерями товара.

В условиях современной России решение задач логистики осложняется тем, что более 80 % объема транспортной работы приходится на железнодорожный транспорт, между тем в мировой системе доставки товаров 60 % внешнеторговых сделок заключается с привлечением морского транспорта. Для страны характерны резкая неравномерность перевозок — концентрация в направлении удовлетворения спроса нескольких сырьевых отраслей. Так, доля грузов черных металлов составляет 25 % в общем объеме перевозок и 36,6 в доходах железнодорожного транспорта страны; 15,8 % составляет их перевалка в морских портах (во Владивостоке — 90), так как 80 % металлургических внешнеторговых грузов доставляется морем [4]. В целом во внешнеторговом обороте России преобладает экспорт (около 70 %) преимущественно со странами вне СНГ, оборот с ними составляет 85 % всего экспорта и около 80 % всего импорта России.

Изменения в экономической и политической ситуации, происходившие в Российской Федерации в течение 2014 года, сказались на состоянии отечественного рынка транспортно-логистических услуг. По данным Росстата по итогам 9 месяцев 2014 года в сравнении с аналогичным периодом 2013 года грузопоток на автомобильном транспорте сократился примерно на 2,5 %, а на железнодорожном — на 1,2 % (по данным ОАО «РЖД»). По данным Минтранса в первой половине 2014 года в сравнении с аналогичным периодом 2013 года авиационный грузооборот сократился примерно на 6 %, что, предположительно, связано с нестабильностью курсов валют и негативной динамикой инвестиций [1].

Можно выделить несколько тенденций, сформировавшихся в 2014 году в российской транспортной логистике:

1 В связи с изменением внешнеполитической ситуации, а также стремлением предприятия осваивать новые территории, по данным Минтранса, автомобильные грузоперевозки крупными и средними компаниями в 2014 году сократились в пяти федеральных округах из восьми и выросли в Центральном федеральном округе (+3,9 % к 2013 году), Сибирском (+0,5 %) и Дальневосточном (+15 %). Так же в сравнении с 2013 годом в исследуемом периоде объёмы отправки грузов по сети «РЖД» по направлению к портам Дальнего Востока увеличились на 12 %.

2 Еще одной тенденцией является снижение объемов импорта из Европы ряда продуктов питания, которое в большинстве своем связано введением санкций в отношении Российской Федерации.

Как считают эксперты, проблемы на российском рынке транспортно-логистических услуг связаны не только с политической ситуацией в стране и кризисом в экономике, которые, несомненно, делают системные недостатки отечественной транспортной логистики более заметными и еще более их усугубляют. Эти проблемы так же связаны с одним из самых высоких уровнем транспортно-логистическим расходов для субъектов любой экономической деятельности, особенно производственной. Согласно различным оценкам, эти расходы доходят до 20 % ВВП, что примерно на четверть больше, чем в Китае, и почти втрое больше, чем в странах Европы [2].

По данным первых двух месяцев 2015 года зафиксировано значительное увеличение грузооборота южных портов России. По данным Ассоциации морских торговых портов, рост грузооборота южных гаваней показал свою наибольшую динамику (+22,1 %), обогнав своих основных конкурентов на Балтике (+8,1 %). На долю гаваней Азово-Черноморского бассейна приходится почти треть всего российского грузооборота.

Транспортная система России в целом и ряд ее ключевых сегментов нуждаются в инвестициях и не обладают резервами «долговременной устойчивости». Значительными «узкими местами» на сети железных и автомобильных дорог являются подходы к морским портам, аэропортам и пограничным пунктам пропуска.

По прогнозам Минтранса России, к 2030 году на долю грузооборота гаваней в Азово-Черноморском бассейне, включая Крым, будет приходиться более 400млн тонн грузов в год, что в два раза превышает объёмы на сегодняшний день.

Согласно прогнозу специалистов, структура рынка транспортно-логистических услуг в 2016 г. будет выглядеть следующим образом (рисунок 1).

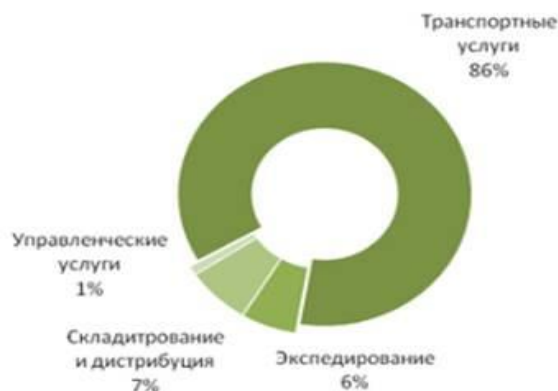


Рисунок 1 – Прогноз структуры российского рынка транспортно-логистических услуг в 2016 г.

Таким образом, сохраняется тенденция роста складских услуг (в 2013 г. доля рынка складских услуг составляла 3,2 %). На сегодняшний день это самый перспективный сегмент рынка транспортно-логистических услуг. Но, при этом уровень складской инфраструктуры остается достаточно низким. Так, из общего объема складов в России только 4 % обеспечивают возможность скоростного выполнения погрузо-разгрузочных работ с автомобильным транспортом.

В соответствии с Постановлением Российской Федерации О ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЕ «РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ (2010–2020 ГОДЫ)» правительством РФ будут проведены следующие программы:

- развитие современной и эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение товародвижения и снижение транспортных издержек в экономике;
- повышение доступности услуг транспортного комплекса для населения;
- повышение конкурентоспособности транспортной системы России и реализация транзитного потенциала страны;
- повышение комплексной безопасности и устойчивости транспортной системы;
- улучшение инвестиционного климата и развитие рыночных отношений на транспорте.

Для реализации этих целей необходимо решение следующих задач:

- развитие путей сообщения (автомобильные дороги общего пользования, железнодорожные линии, внутренние водные пути);
- строительство скоростных автомобильных дорог и железнодорожных линий для организации скоростного пассажирского движения;
- формирование единой дорожной сети круглогодичной доступности для населения;
- развитие аэропортовой сети (аэропорты-хабы, внутрироссийские узловые и местные аэропорты);
- увеличение пропускной способности российских морских портов и т.д.[3].

Таким образом, мы видим, что логистический рынок сталкивается с такими проблемами как слаборазвитая инфраструктура РФ, огромные географические масштабы нашей страны и быстрорастущий спрос на транспортно-логистические услуги. Для решения этих проблем необходима целенаправленная государственная политика развития логистики, что может сделать ее одной из ведущих отраслей в отечественной экономике.

Список литературы

- 1 Тенденции развития рынка логистических услуг в РФ в 2014 году [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.tks.ru/logistics/2014/12/29/0002.
- 2 Кичатов А. Логистический рынок: разворот на Восток [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.tks.ru/news/nearby/2015/02/02/0006.
- 3 Министерство транспорта Российской Федерации (Минтранс России) [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.mintrans.ru/activity.
- 4 Федеральная служба государственной статистики: Транспорт и связь [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport.

ГОЙКО К. В., ГРАФ А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

GOIKO K.V., GRAF A.A.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ **MODELS INVENTORY MANAGEMENT THE COMPANY**

Аннотация

Вопрос об управлении запасами является актуальным в силу ряда причин, важнейшей из которых является необходимость рациональной организации процесса управления и постоянного контроля за движением финансовых и материальных потоков в организации. Целью управления запасами является увеличение эффективности материально-технического оснащения организации, а также сбыта производимой ею готовой продукции. Управление запасами необходимо для определения оптимального уровня запасов и повышения эффективности их использования.

Abstract

The issue of inventory management is relevant for several reasons, most important of which is the need for a rational organization of the process control and continuous monitoring of the movement of financial and material flows in the organization. The purpose of inventory management is to increase the efficiency of material and technical equipment of the organization, as well as sales of finished products manufactured by it. Inventory management is necessary to determine the optimal inventory levels and improve the efficiency of their use.

Ключевые слова: запасы, управление, модель.

Keywords: inventory, management, model.

Современный этап развития экономики в качестве одного из императивов определил необходимость рационального использования ресурсов. Организация, независимо от вида деятельности формы собственности, обязана следовать правилам, чтобы выжить в условиях конкурентного рынка. Исходя из этого, оптимизация отдельных бизнес-процессов обретает особое значение.

Процесс управления запасами является одной из важнейших сфер управленческой деятельности. Это объясняется тем, что с одной стороны, недостаток запасов на предприятии – причина перебоев производства, уменьшения производительности труда, растраты материальных ресурсов и увеличения себестоимости готовой продукции. Недостаток запасов не может обеспечить исправную отгрузку готовой продукции, что вызывает сокращение объемов ее реализации, потерю потенциальных клиентов и потребителей и, как следствие, уменьшает прибыль организации. С другой стороны, излишек запасов на предприятии приводит к неоправданным затратам на их содержание и «омертвлению» оборотного капитала в излишних запасах.

Процесс управления запасами в организации предполагает заказ, поставку и хранение нужного ресурса [3, с. 41].

Определение рациональной модели, позволяющие принимать оправданные управленческие решения, сложная задача. Теоретически описаны и широко применяются в практике множество различных моделей, каждая из которых дает ответ на 2 вопроса: когда заказать? сколько заказать? [1, с. 122]. Ответы на эти вопросы, позволяют организации

составить рациональный и эффективный механизм управления запасами.

Целью данного исследования является рассмотрение двух моделей управления запасами: модель оптимального размера заказа; модель размера производственного заказа.

Условие задачи поставлено следующим образом: предприятие обладает устойчивым спросом на 50 единиц товара в месяц. Норма выработки на предприятии составляет 200 единиц товара в месяц. При этом, затраты на приобретение единицы товара 60 руб., а затраты на его хранение 20% от его среднегодовой стоимости. Затраты на оформление одного заказа составляют 100 руб. независимо от количества. Для того чтобы доставить заказ, необходимо нанять единицу транспорта стоимостью 70 руб. и совершить одну перевозку. Необходимо определить оптимальный объем заказа, время между заказами и суммарные затраты.

Первая модель – модель оптимального размера заказа является наиболее простой и известной. При ее применении необходимо учитывать несколько допущений: в изучаемом периоде спрос на товар не меняется; цена приобретения единицы товара – величина постоянная; затраты на хранение являются установленной суммой издержек на единицу товара, т.е. затратами на хранение единицы продукции [2, с. 102].

Формула расчета оптимального заказа выглядит следующим образом

$$Q = \sqrt{\frac{2CD}{H}}, (1)$$

где Q – размер заказа; D – спрос на продукцию; H – затраты на хранение; C – затраты на оформление.

Промежуток времени между заказами определяется по формуле:

$$t = \frac{Q}{D}, (2)$$

В представленной модели цена и спрос – величины постоянные. Это означает, что с точки зрения оптимизации суммарных затрат на управление запасами они не имеют никакого значения [4, с. 72]. Суммарные затраты на хранение и оформление заказа рассчитываются по формуле:

$$z = \sqrt{2CDH}, (3)$$

Суммарные расходы состоят из затрат на хранение и оформление товара и затрат на его заказ. В свою очередь, затраты на заказ состоят из переменной и постоянной части. Переменная часть – это расходы на доставку товара и таможенные пошлины (если таковые имеются), отметим, что предприятие оплачивает расходы на транспорт в зависимости от количества перевозок.

Таким образом, суммарные расходы вычисляются по формуле:

$$Z = Q \cdot P + S \cdot q + z, (4)$$

где P – цена за единицу товара; S – расходы на доставку товара; q – количество перевозок.

Для того чтобы решить задачу с помощью модели оптимального размера заказа введем необходимые переменные. По условию задачи дано:

$$C=100; D=50; P=60; H=P \cdot 0,2/12=60 \cdot 0,2/12=1, S=70, q=1.$$

1) Найдем оптимальный размер заказа, используя формулу (1).

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot 100 \cdot 50}{1}} = 100 \text{ единиц товара.}$$

2) Определим промежуток времени между заказами с помощью формулы (2).

$$t = \frac{50}{100} = \frac{1}{2} \text{ заказа в месяц.}$$

3) Вычислим затраты на оформление и хранение запасов по формуле (3).

$$z = \sqrt{2 \cdot 100 \cdot 50 \cdot 1} = 100 \text{ руб.}$$

4) Вычислим суммарные затраты на закупку товара, используя формулу (4).

$$Z = 100 \cdot 60 + 70 \cdot 1 + 100 = 6170 \text{ руб.}$$

Вторая модель – модель размера производственного заказа очень схожа с моделью оптимального размера заказа. Осложнена она лишь тем, что организация является не только покупателем ресурсов, но и производителем с определенной нормой выпуска. Представленная модель применяется тогда и только тогда, когда норма выработки за определенный период времени превышает имеющийся спрос в этом же периоде [2, с. 113].

Оптимальный размер производственного заказа рассчитывается по формуле:

$$Q = \sqrt{\frac{2CD}{H(1 - \frac{D}{R})}}, (5)$$

где R – норма выработки за промежуток времени.

Время между производственными заказами рассчитывается следующим образом:

$$t = \frac{Q}{D}, (6)$$

Формула расчета суммарных затрат на оформление и хранение:

$$z = \sqrt{2CDH}, (7)$$

Суммарные расходы при использовании модели размера производственного заказа вычисляется по формуле:

$$Z = Q*P + S*q + z, (8)$$

Для решения задачи с помощью модели размера производственного заказа введем необходимые переменные. По условию задачи дано:

C=100; D=50; P=60; H=P*0,2/12=60*0,2/12=1; R=200, S=70, q=1.

1) Найдем оптимальный размер заказа, воспользовавшись формулой (5).

$$Q = \sqrt{\frac{2*100*50}{1(1-\frac{50}{200})}} = Q = \sqrt{\frac{10000}{0,75}} \approx 115,5 \text{ единиц товара.}$$

2) Найдем промежуток времени между заказами по формуле (6)

$$t = \frac{50}{115,5} \approx 0,43 \text{ заказа в месяц}$$

3) Вычислим суммарные затраты на оформление и хранение запасов с помощью формулы (7).

$$z = \sqrt{2 * 100 * 50 * 1} = 100 \text{ руб.}$$

4) Находим суммарные затраты на закупку товара, используя формулу (8).

$$Z = 115,5*60 + 70*1 + 100 = 7100 \text{ руб.}$$

Для наглядного сравнения значений, полученных с помощью двух разных моделей, объединим их в таблицу.

Искомые значения \ Модель	Модель оптимального размера заказа	Модель размера производственного заказа
Оптимальный размер заказа (Q)	100	115,5
Время между заказами (t)	0,5	0,43
Затраты на оформление и хранение запасов (z)	100	100
Суммарные затраты на закупку товаров (Z)	6170	7100

Таким образом наиболее оптимальной, с точки зрения минимизации суммарных затрат, является модель оптимального размера заказа. Именно она, при правильном применении, позволит предприятию определить оптимальный уровень запасов и промежуток между заказами, что обеспечит наиболее рациональное управление запасами.

Список литературы

- 1 Гаджинский А. М. Управление запасами компании // Справочник экономиста. – 2008. – № 9. С. – 118-127.
- 2 Григорьев М.Н., Долгов А.П. / Управление запасами: методы, модели, информационные технологии. – СПб., 2006. – 268 с.
- 3 Ефименко А. З. Управление запасами материалов и их оптимизация на предприятиях // Экономика. – 2005. – № 10. – С. 38-44.
- 4 Кузнецова М. Тенденции и закономерности управления запасами // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 11. – С. 63-71.

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ИГРЫ И ГОЛОВОЛОМКИ
MATH GAMES AND PUZZLES****Аннотация**

Математические игры и головоломки являются весьма захватывающим и популярным видом игр. Безусловно, далеко не всегда наиболее интересные игры являются очень сложными. Зачастую огромное количество людей по всему миру с безграничным интересом играют в самые простейшие игры, являющиеся важной частью истории математики.

Abstract

Mathematical games and puzzles are very exciting and popular type of games. Of course, not always the most interesting games are very complex. Often, a huge number of people around the world with boundless interest in playing simple games, which are an important part of the history of mathematics.

Ключевые слова: игры, головоломки, математика.

Keywords: games, puzzles, math.

Любая игровая деятельность направлена не только сам на процесс, но и на результат. Находясь в тесной связи с религией, искусством и спортом, игры сопровождают человека на протяжении всей его жизни. Все без исключения знают, что такое игра, но не смотря на это, единого определения, с которым были бы согласны все или большая часть ученых, нет. Сегодня словом «игра» объединяют детские игры, игры на фондовой бирже, логические игры, математические игры. И это далеко не полный список [4, с. 15].

Сегодня, многие ученые ведут споры по поводу исторического происхождения игр, о том, можно ли ее считать специфическим видом деятельности, присущей лишь человеку. Исследователи, придерживающиеся того, что игра имеет биологическое происхождение, убеждены, что игры присущи не только людям, но и животным. При этом, ученые утверждают, что чем сложнее строение организма, тем разносторонней и разнообразней его игровая деятельность [6, с. 142].

У всемирно известного немецкого поэта и философа Ф. Шиллера было весьма интересное понимание игровой деятельности: «Человек способен играть лишь тогда, когда он является человеком в полном смысле этого слова, а бывает он человеком только тогда, когда играет» [1, с. 59].

Сегодня, математическим играм уделяется огромное внимание, что напрямую связано с необходимостью поиска выигрышных стратегий в сфере программирования. Примером может служить составление алгоритма, благодаря которому компьютер сможет играть в любую игру. Создавать выигрышную стратегию зачастую намного интересней и сложнее, нежели учиться играть в нее самому, при этом гораздо больше понимаешь смысл игры, благодаря чему появляется возможность выиграть практически каждого.

Наиболее простые математические игры и головоломки находят место в задачах, направленных на поиск выигрышной стратегии или перевод какого-либо элемента из одного положения в другое. Эти задачи являются весьма простыми, но существуют такие, которые по сей день остаются нерешенными.

Отличный пример такой задачи – известная игра крестики-нолики на бесконечном поле. Известно, что при правильно построенной стратегии каждого из игроков, она может продолжаться бесконечно, однако, такая стратегия до сих пор не найдена [3, с. 89]. В настоящий момент, имеется очень много алгоритмов представленной игры, являющихся выигрышными, но только при игре с компьютером, человек же придерживаться этих стратегий практически не способен. Игра крестики-нолики имеет много различных приемов, позволяющих победить, но основным, безусловно, является внимательность.

На сегодняшний день, существуют игры, в которых два игрока по очереди достают какое-либо количество фишек из одной или же нескольких кучек. Победителем считается тот, кто достал последнюю фишку. К числу таких игр относится игра ним. Наиболее интересная ее разновидность «Звездный ним». Она предельно проста, однако выигрышную стратегию в ней найти сразу довольно

трудно. Игра проходит на фигуре, имеющей вид девятиконечной звезды. На каждую из вершин ставится по фишке, игроки по очереди делают ход, снимая при этом одну фишку, или же две, соединенные отрезком. Победителем здесь является тот, кто снимет последнюю фишку [3, с. 132].

При игре в звездный ним, у игрока, делающего второй ход, существует стратегия, позволяющая ему выиграть, используя симметричность игрового поля. Представим, что отрезки, соединяющие вершины звезды, - это нити. В таком случае звезду можно развернуть в окружность. Если первый игрок убирает одну фишку, то второй две фишки с противоположенной стороны окружности. Если же первый игрок снимает две фишки, то второй одну с противоположенной стороны окружности. И в первом и во втором случае на окружности останутся шесть фишек, это означает, что не имеет значения какую фишку или фишки берет первый игрок, т.к. второй возьмет одну или две им соответствующие, благодаря чему ему обязательно достанется последняя фишка, а значит и победа [3, с. 134].

Познакомимся с еще одной прекрасной игрой, изобретенной в конце 60-х годов XX века Дж. Леутуэйтом. Эта игра обладает хорошо скрытой стратегией «парных ходов», позволяющая второму игроку быть заранее уверенным в своей победе. Суть игры заключается в том, что на доске размером 5x5 клеток расставляются в шахматном порядке 12 белых и 13 черных фишек, после чего одна, выбранная наугад, фишка черного цвета убирается. Первый игрок ходит белыми фишками, второй – черными. Ход можно делать по вертикали или по горизонтали. Проигравшим в этой игре считается игрок, у которого не получится сделать очередной ход. Здесь, каждый из игроков не может совершить более двенадцати ходов. Однако, игра может закончиться гораздо раньше, но только в том случае, если второй игрок будет придерживаться выигрышной стратегии [2, с. 56].

Выигрышная стратегия второго игрока заключается в мысленном представлении матрицы, которая состоит из двенадцати костей домино, не пересекающиеся друг с другом. При этом, не придавая значения тому, как именно они располагаются на доске. Тогда совершенно не важно какой ход сделает первый игрок, потому что второй поставит фишку на ту из костей, которую он только что освободил. Придерживаясь этой стратегии, второй игрок выиграет, ведь именно за ним будет право последнего хода.

Математические головоломки, так же как и игры, весьма разнообразны. В представленной статье будет рассмотрена лишь малая их часть.

Головоломки, смысл которых состоит в поворотах рядов кубиков, называются вращательными. Известнейшая вращательная головоломка на сегодняшний день – кубик Рубика. Ее победное шествие по всему миру началось в 1978 году, когда она впервые предстала перед математиками на Международном математическом конгрессе в Хельсинки, которая стала отправным пунктом распространения головоломки по всему свету [1, с. 142].

Каждому из нас не составляет труда собрать одну грань кубика Рубика, а вот чтобы собрать его полностью придется хорошенько подумать. Собирая первую грань, можно не думать об остальных, однако в тот момент, когда останется поменять местами последние кубики, очень просто все испортить.

Характерной чертой вращательных головоломок, в частности кубика Рубика, является то, что их довольно просто запутать, а также просто собрать вразумительный результат. Запутывая головоломку, мы действуем хаотично и пытаемся испортить все и сразу. При ее собирании, такая тактика не подойдет, т.к. здесь необходимо медленно, шаг за шагом находить для каждого элемента свое место. Отметим, что чем больше собран кубик Рубика, тем меньше становится шагов, т.к. уже достигнутое необходимо сохранять на каждом следующем ходе. Достигнув финишной черты сборки, закончить ее без жертв уже невозможно, и возникает необходимость не на долго ломать то, что построено, чтобы после вернуть это с прибылью.

До появления кубика Рубика на свет многие люди начали свое знакомство с головоломками с игры известной под названием «пятнашки». Она дала начало играм с дыркой, смысл которых заключается в перемещении фишек по полю благодаря тому, что одно из мест на нем пустое.

Эту игру изобрел в 70-х годах XIX-го века Сэмюэль Лойд [5]. До появления «пятнашек» ни одна из имеющихся на тот момент головоломок не обладала таким успехом. С. Лойду удалось отыскать именно ту грань сложности, при которой головоломку мог решить практически каждый, однако не без определенной степени сообразительности и логики. Именно благодаря этому, каждый игравший в нее человек, мог получить огромное удовольствие не только от игры, но и от осознания своего высокого интеллекта.

Огромной популярности головоломки в большой степени поспособствовало, напечатанное объявление о награде в 1000\$ за нахождение решения следующей задачи: фишки на поле расположены по порядку номеров, за исключением последних двух, переставленных местами друг с другом; перемещая фишку за фишкой (не вынимая фишки с поля), необходимо выстроить их так, чтобы они стояли по порядку, а правый нижний угол был свободен [5].

Поместив это объявление, С. Лойд был уверен, что абсолютно ничем не рискует, т.к. эта задача неразрешима. Правда, она, в свою очередь, сыграла с ним злую шутку. Решив запатентовать свою игру, ему отказали, потому что нельзя запатентовать то, что не имеет решения.

В данной статье рассмотрена лишь малая часть всего разнообразия интереснейших игр и головоломок, изобретенных математиками всех времен. И можно с уверенностью сказать, если когда-нибудь и будет изобретена более известная головоломка, чем «пятнашки», то популярней, знаменитого на весь мир, кубика Рубика наверняка – нет!

Список литературы

- 1 Доморяд, А.П. Математические игры и развлечения / А.П. Доморяд. – М: Гос. издание Физико-математической литературы, 1999. – 267 с.
- 2 Дышинский, Е.А. Игротека математического кружка / Е.А. Дышинский. – 2010. – 142 с.
- 3 Игры – обучение, тренинг, досуг/ под ред. В.В. Перусинского. – М: Новая школа, 2006. – 368 с.
- 4 Пахутина, Г.М. Игра как форма организации обучения / Г.М. Пахутина. – Арзамас, 2002. – 136 с.
- 5 Самойлик, Г. Развивающие игры // Математика. Приложение к газете «Первое сентября», 2002. – №24.
- 6 Эльконин Д.Б. Психология игры / Д.Б. Эльконин. М: Педагогика, 2008. – 230 с.

ГРАФ А.А., ВАНДЫШЕВА А.К.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

GRAF A.A., VANDYSHEVA A.K.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ И ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА ПРОИЗВОДСТВА

PRODUCTION FUNCTION AND THE CHOICE OF THE OPTIMAL SIZE OF PRODUCTION

Аннотация

Использование аппарата математического моделирования позволяет принимать более взвешенные управленческие решения. Для определения оптимального размера производства рассматриваются основные производственные функции. Анализ производственных функций позволяет определить наиболее оптимальный выбор производства.

Abstract

Using mathematical modeling allows you to make more informed management decisions. To determine the optimal size of the production of the basic production functions. Analysis of production functions to determine the optimal choice of production.

Ключевые слова: производственная функция математического аппарата в принятии управленческих решений.

Keywords: the production function of the mathematical apparatus in management decisions.

Производственная функция – это зависимость между максимально возможным объемом продукта и набором факторов производства, производимым с помощью данного набора факторов [4, с.235]. Она позволяет, при конфигурациях в размере ресурсов предоставить мониторинг сравнительно изменения объема производства, а также определить воздействие каждого из ресурсов на итог изготовления.

Для каждой новой технологии есть новая производительная функция, с помощью которой определяется наименьшее количество затрат, которые необходимы, чтобы производить данный объем продукта.

Производственным функциям присущи следующие свойства:

1.Повышение величины размера производственного изготовления за счет роста издержек лишь по одному ресурсу имеет предел (в одно помещение не возможно нанять много рабочих потому, что не на всех хватит места).

2.Факторы производственного изготовления могут быть взаимозаменяемы (как автоматизация производства) и взаимодополняемы (инструменты и рабочие)

Производственная функция в общем виде представлена следующим образом:

$$Q = f (K,L,M,T,N), \quad (1)$$

где N – предпринимательские способности;

T – технология производства;

M – материалы, сырье;

L – размер выпуска;

K – основной капитал (оборудование) [5, с. 312].

Наиболее легкой считается двухфакторная модель производственной функции Кобба-Дугласа, с ее помощью показывается взаимосвязь капитала (K) и труда (L). Такие факторы взаимодополняемые и взаимозаменяемы.

$$Q = AK^\alpha * L^\beta \quad (2) \quad \text{или}$$

$$Y = X_1^{a1} X_2^{a2} b \quad (3)$$

где A – производственный коэффициент, который изменяется при изменении базовой технологии (через 30-40 лет) и показывает пропорциональность всех функций;

L, K – труд и капитал;

α, β – коэффициенты эластичности величины размера изготовления по затратам денежных средств и труда [3, с. 283].

Если = 0,25, то рост затрат капитала на 1% увеличивает объем производства на 0,25%.

Анализируя коэффициенты эластичности в производственной функции Кобба-Дугласа можно выделить:

-пропорционально возрастающую производственную функцию, когда $\alpha + \beta = 1$ ($Q = K^{0,5} * L^{0,5}$).

-убывающую $\alpha + \beta < 1$ ($Q = K^{0,4} * L^{0,2}$);

-непропорционально – возрастающую $\alpha + \beta > 1$ ($Q = K^{0,9} * L^{0,8}$) [1, с. 142].

Рациональные размеры предприятий не идеальны по своей природе, а поэтому не могут устанавливаться вне района размещения и вне времени, так как они отличаются в разные экономические районы и периоды времени.

Оптимальный размер проектируемого предприятия должен гарантировать максимум прибыли или минимум расходов, рассчитанных по формулам:

$T_{п}+T_{с}+C+K*E_{н}$ C– минимум, П – максимум,

где $T_{с}$ – затраты на доставку сырья и материалов;

$T_{п}$ – расходы на доставку готового продукта до покупателей;

C – затраты на производство, то есть себестоимость продукции;

$E_{н}$ – нормативный коэффициент эффективности;

K – капитальные затраты;

П – доход компании [2, с. 99].

Рассмотрим применение формул на примере.

Предприятие, которое затрачивает для производства 66 единиц материальных затрат и 18 трудовых, выпускает 121 единиц продукции. В результате расширения и увеличении материальных затрат до 69 единиц выпуск возрос до 125 единиц, а при увеличении трудовых затрат до 20 единиц выпуск вырос до 128 единиц.

Требуется составить функцию Кобба - Дугласа.

Решение.

Представим условия задачи в виде таблицы, где

X1	66	69	-
X2	18	-	20
Y	121	125	128

Находим коэффициенты уравнения Кобба-Дугласа по формуле 3:

$$a_1 \approx \frac{\frac{\Delta y}{\Delta x_1}}{x_1} = \frac{\frac{(125 - 121)}{69 - 66}}{69} = 0,73$$

$$a_2 \approx \frac{\frac{\Delta y}{\Delta x_2}}{x_2} = \frac{\frac{(128 - 125)}{20 - 18}}{20} = 0,23$$

Получаем уравнение вида: $y = x_1^{0,73} x_2^{0,23} b$

Для нахождения b подставляем в уравнение исходные данные из 2-го столбца таблицы:

$$121 = 66^{0,73} 18^{0,23} b$$

Вычисляем и получаем:

$$b = \frac{121}{21,29 \times 1,94} = 2,93$$

В результате, производственная функция имеет вид: $y = x_1^{0,73} x_2^{0,23} 2,93$

Полученное уравнение позволяет сделать выводы, как изменяется процесс производства предприятия, в результате увеличения материальных и трудовых затрат.

Применяя аппарат математического моделирования, мы предполагаем не простые экономические расчеты, а применение математики для поиска лучших экономических решений, исследования закономерностей в экономике. При построении математических моделей раскрываются главные преимущества математики, как средства научного познания. Экономико-математические модели, представляют собой эффективный инструмент исследования экономических проблем.

Список литературы

1. Добрынина И.Г., Тарасевич Л.С. Экономическая теория : учебник для вузов – СПб.: Питер, 2009.
2. Лемешевский А.С., Микроэкономик: Экономическая теория ч. 2. - Мн.:ООО ФУА информ, 2003.
3. Солодовников И.М. Математика в экономике: Учебник: в 2 частях. – М.: Статистика финансы и, 2008.
4. Шелобаев И. С. Математические модели в финансах и методы в экономике, – М.: Юнити-Дана, 2000.
5. Шеремет Д. А. Теория экономического анализа: Учебник.-2-е изд.,доп. –М.: ИНФРА-М, 2005.

ГРИНИХ Е.В., БУЛГАКОВА М.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

GRINIKH E.V., BULGAKOVA M.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ЛИНЕЙНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ, КАК МЕТОД РЕШЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ (НА ПРИМЕРЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЗАДАЧИ)

LINEAR PROGRAMMING, AS A METHOD FOR SOLVING LOGISTICAL PROBLEMS (FOR EXAMPLE TRANSPORTATION PROBLEM)

Аннотация

На основе анализа теоретико-методологической составляющей линейного программирования в статье обоснована эффективность применения моделей линейного программирования (на примере транспортной задачи) для решения логистических задач.

Abstract

Based on the analysis of the theoretical and methodological implications of linear programming the article proves the effectiveness of models of linear programming (for example, transportation problem) to solve logistical problems.

Ключевые слова: логистика, линейное программирование, транспортная задача.

Keywords: logistics, linear programming, transport problem.

Логистика как наука и практическая деятельность стала неотъемлемой частью современной экономики. Любое производственное, торговое предприятие или предприятие сферы обслуживания представляет собой логистическую систему. Логистика составляет инструментарий управления производственно-коммерческой деятельностью, в котором используются специальные концепции логистики и экономико-математические методы. Применение математики в экономике является одним из важнейших направлений в развитии экономической теории и коммерческой деятельности, в том числе и логистики. [1]

Как в теории, так и на практике логистика достигла такого уровня, когда применение математических методов стало не только возможным, но и необходимым. Необходимость применения математики в логистике обоснована тем, что одной из задач логистики является усиление расчетного начала в организации процессов товародвижения. Тем самым логистика отражает количественную сторону экономических процессов.

Арсенал математических методов в логистике включает широкий круг разделов математики, а именно:

- 1 Классический математический анализ.
- 2 Теория вероятностей.
- 3 Математическая статистика.
- 4 Теория массового обслуживания.
- 5 Математическое (линейное программирование).
- 6 Теория надежности.
- 7 Теория игр.
- 8 Гармонический анализ.

Проблема рационального использования ресурсов послужила толчком к разработке соответствующих математических методов, что привело к созданию специального раздела математики –линейного и нелинейного, динамического программирования. Хотя модель является первичной по отношению к методу, однако именно метод формирует модели, отражающие соответствующие логистические ситуации.[3]

Линейное программирование – это наука о методах исследования и поиска наибольших и наименьших значений линейной функции, на неизвестные переменные которой наложены линейные ограничения. Таким образом, задачи линейного программирования относятся к задачам на условный экстремум функции. Особенностью задач линейного программирования является то, что экстремума целевая функция достигает на границе области допустимых решений. Классические же методы дифференциального исчисления связаны с поиском экстремумов функции во внутренней точке области допустимых значений. Отсюда следует необходимость разработки новых методов.

В логистике имеется ряд ситуаций, которые описываются моделями линейного программирования. Эти ситуации формулируются в виде задач. К таким логистическим задачам относятся:

- транспортная задача;
- задача на раскрой материалов;
- задача размещения баз снабжения;
- задача по оптимизации ассортиментной загрузки производства.

Задачи линейного программирования решаются несколькими методами:

- графическим методом;
- симплексным методом;
- двойственностью в ЛП;
- двойственным симплексным методом.[4]

Рассмотрим пример транспортной задачи.

Компания имеет два склада с товарами и трех оптовых покупателей. Известно, что общий объем запасов на складах составляет 300 тыс. единиц продукции и совпадает с общим объемом заказов покупателей. Наглядно условие отображено в таблице 1.

Таблица 1 – условие транспортной задачи

		В			Наличие
		1	2	3	
А	1	8	5	6	120
	2	4	9	7	180
Запрос		70	140	90	300

Обозначим через x_{ik} количество товара, поставляемого со склада A_i покупателю B_k .

Тогда данная транспортная задача может быть сформулирована так: минимизировать общую стоимость перевозок:

$$z = 8x_{11} + 5x_{12} + 6x_{13} + 4x_{21} + 9x_{22} + 7x_{23} \rightarrow \min$$

при условии, что

$$\begin{cases} x_{11} + x_{12} + x_{13} = 120, \\ x_{21} + x_{22} + x_{23} = 180, \\ x_{11} + x_{21} = 70, \\ x_{12} + x_{22} = 140, \\ x_{13} + x_{23} = 90, \\ x_{11} \geq 0, \quad x_{12} \geq 0, \quad x_{13} \geq 0, \\ x_{21} \geq 0, \quad x_{22} \geq 0, \quad x_{23} \geq 0. \end{cases}$$

Получается задача линейного программирования, в которой основные ограничения являются равенствами, так как транспортная задача сбалансирована

Пусть $x_{11} = u$, $x_{12} = v$ и выразим через u и v оставшиеся переменные. Имеем

$$x_{13} = 120 - u - v,$$

$$x_{21} = 70 - u,$$

$$x_{22} = 140 - v,$$

$$x_{23} = 90 - x_{13} = 90 - (120 - u - v) = u + v - 30,$$

$$z = 8u + 5v + 6(120 - u - v) + 4(70 - u) + 9(140 - v) + 7(u + v - 30) = 5u - 3v + 2050.$$

Зная, что все перевозки не должны иметь неотрицательных значений, мы приходим к задаче (системе),

$$\begin{cases} 120 - u - v \geq 0, \\ 70 - u \geq 0, \\ 140 - v \geq 0, \\ u + v - 30 \geq 0, \\ u \geq 0, \quad v \geq 0, \end{cases}$$

$$z = 5u - 3v + 2050 \rightarrow \min.$$

которую можно решить графическим методом.

Полученные неравенства определяют на плоскости (u, v) пятиугольник с вершинами $(30, 0)$, $(70, 0)$, $(70, 50)$, $(0, 120)$, $(0, 30)$.

Ответ: $x_{11} = 0$, $x_{12} = 120$, $x_{13} = 0$, $x_{21} = 70$, $x_{22} = 20$, $x_{23} = 90$, $z_{\min} = 1690$. [2]

Данную задачу можно интерпретировать так: с первого склада будет отправлено 0 ед. продукции первому покупателю, 120 тыс. единиц продукции второму покупателю и 0 ед. продукции первому покупателю. Со второго же склада нужно отправить 70 тыс. ед. продукции первому покупателю, 20 тыс. единиц продукции второму покупателю и 90 тыс. единиц продукции третьему покупателю. При этом стоимость перевозок будет минимальна и составит 1690 денежных единиц.

Итак, для оперативного управления грузами методы линейного программирования являются оптимальными, поскольку позволяют распределить поставки наилучшим способом в текущий момент. Однако методы линейного программирования не способны предложить оптимальный план перевозок на более длительный период из-за того, что они не учитывают изменения различных

факторов. Использование методов линейного программирования в логистике является возможным в связи с тем, что данные методы универсальны, и при проведении предварительного анализа задачи, подбора оптимального метода могут дать качественный результат, при этом использование линейного программирования является весьма трудоемким в реальных условиях и занимает значительное количество времени.

Список литературы

- 1 Кремер Н.Ш. Исследование операций в экономике: Учеб. пособие для вузов /Н.Ш. Кремер, БА. Путко, И.М. Тришин, М.Н. Фридман; Под ред. проф. Н.Ш. Кремера. - М.: ЮНИТИ, 2005. - 407 с.
2. Лунгу К. Н. Линейное программирование. Руководство к решению задач. - М.: ФИЗМАТЛИТ, 2005. - 128 с.
3. Пинегин М.В. Математические методы и модели в экономике: Учебное пособие. – М.:ЭКЗАМЕН. – 2012 г. – 54 с.
4. Плоткин Б.К. Экономико-математические методы и модели в логистике: учеб. Пособие. – 2010 г. – 3 с.

ДАВЫДЕНКО К.Д.

Финансовый университет при Правительстве РФ Челябинский филиал

DAVYDENKO K.D.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ТЕОРИЯ ВЕРОЯТНОСТЕЙ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ PROBABILITY THEORY IN DECISION-MAKING

Аннотация

В данной статье рассматривается применение теории вероятностей как инструмента, позволяющего принимать управленческие решения. Базой является вероятностная модель реального явления или процесса, т.е. математическая модель, в которой объективные соотношения выражены в терминах теории вероятностей. Вероятности используются прежде всего для описания неопределенностей, которые необходимо учитывать при принятии решений. Имеются в виду как нежелательные возможности (риски), так и привлекательные («счастливый случай»).

Abstract

This article discusses the use of probability theory as a tool for managerial decisions. The framework is a probabilistic model of a real phenomenon or process, i.e. a mathematical model in which the objective relations are expressed in terms of probability theory. The probabilities are used primarily to describe the uncertainties that must be considered when making decisions. Refers to how undesirable the opportunities (risks) and attractive ("good luck").

Ключевые слова: теория вероятностей, управленческие решения, максимальная вероятность.

Keywords: probability theory, management decision, maximum probability.

Каждый день в нашей жизни мы принимаем решения – большие и малые, связанные с бизнесом, с личными и общественными делами. В древности люди принимали решения, основываясь на интуиции, заключениях астрологов, прорицателей и т. д.

Развитие науки, усложнение экономических и социальных связей и отношений привели к разработке специальной области научного знания – теории принятия решений, основанной прежде всего на теории вероятностей и математической статистике [2].

Теорию вероятностей иногда называют наукой недостоверных выводов. Теория вероятностей дает (в определенных случаях) способ задания числовых значений степени неопределенности, которой можно характеризовать рассматриваемое конкретное событие. Совершенно очевидно, что редко решения принимаются при полном знании всех обстоятельств и что, следовательно, в современных условиях при принятии решений важно знать теорию вероятностей.

К методам принятия решений, учитывающим вероятности возникновения каждого исхода, относятся "правило максимальной вероятности" и "правило оптимизации математических ожиданий". При данных методах составляется таблица доходов, в которой указываются все возможные варианты доходов и вероятности их наступления. При использовании правила максимальной вероятности соответственно выбирается один из исходов, имеющий максимальную вероятность по правилу максимаксного или минимаксного решения. Вероятность определяется как

относительная частота каждого возможного исхода на основании показателей реализации продукции и анализа потребностей покупателей. В случаях, если несколько решений имеют максимальную вероятность, то, используя правило максимакса, оценивается их возможный доход и выбирается наибольший. При использовании правила оптимизации математических ожиданий высчитываются математические ожидания для доходов или потерь и затем выбирается оптимальный вариант. [1]

Например, максимизация ожидаемого дохода можно представить в виде формулы(1):

$$\max \sum (\text{доход при } i - \text{м исходе}) * \sum (\text{вероятность } i - \text{ого исхода}) \quad (1)$$

На основании исходных данных вероятность каждого исхода и значения из таблицы возможных доходов вычисляется для каждого решения математическое ожидание дохода и далее выбирается максимальное значение.

Используя исходные данные о возможном доходе, предположим, что спрос на 1 пирожное наблюдался 15 раз, спрос на 2 шт.- 30 раз, спрос на 3 шт.-30 раз и спрос на 4 шт.-25раз (Таблица 1), и рассчитаем математическое ожидание дохода. Соответственно, относительная частота (вероятность) исхода составляет 0,15; 0,30;0,30 и 0,25.

Таблица 1 – Исходные данные

Возможные исходы	Вероятность	Возможное решение: 1 шт		Возможное решение: 2 шт		Возможное решение: 3шт		Возможное решение: 4 шт	
		Возможный доход	Ожидаемый доход	Возможный доход	Ожидаемый доход	Возможный доход	Ожидаемый доход	Возможный доход	Ожидаемый доход
1	0,15	10		-10		-30		-50	
2	0,3	10		20		0		-20	
3	0,3	10		20		30		10	
4	0,25	10		20		30		40	
Итог	1								

Рассчитаем значения для каждого возможного варианта решения:

1) $\max (1 \text{ шт.}) = 10 \cdot 0.15 + 10 \cdot 0.3 + 10 \cdot 0.3 + 10 \cdot 0.25 = 10$

2) $\max (2 \text{ шт.}) = (-10) \cdot 0.15 + 20 \cdot 0.3 + 20 \cdot 0.3 + 20 \cdot 0.25 = 15.5$

3) $\max (3 \text{ шт.}) = (-30) \cdot 0.15 + 30 \cdot 0.3 + 30 \cdot 0.3 + 30 \cdot 0.25 = 12$

4) $\max (4 \text{ шт.}) = (-50) \cdot 0.15 + (-20) \cdot 0.3 + 10 \cdot 0.3 + 40 \cdot 0.25 = -0.5$

Заполним пустые ячейки нашими расчетами: (Таблица 2)

Таблица 2 – Итоги расчетов

Возможные исходы	Вероятность	Возможное решение: 1 шт		Возможное решение: 2 шт		Возможное решение: 3шт		Возможное решение: 4 шт	
		Возможный доход	Ожидаемый доход	Возможный доход	Ожидаемый доход	Возможный доход	Ожидаемый доход	Возможный доход	Ожидаемый доход
1	0,15	10	1,5	-10	-1,5	-30	-4,5	-50	-7,5
2	0,3	10	3	20	6	0	0	-20	-6
3	0,3	10	3	20	6	30	9	10	3
4	0,25	10	2,5	20	5	30	7,5	40	10
Итог	1		10		15,5		12		-0,5

Воспользовавшись формулой, выбираем максимум среди итоговых чисел. Значение 15,5 соответствует решению закупать 2 единицы.

Аналогично можно минимизировать ожидаемые потери. Так как значения вероятностей со временем изменяются, при применении правил второго типа обычно используется проверка правил на чувствительность к изменениям вероятностей исходов.

В управлении приходится иметь дело с явлениями, на которые оказывает влияние множество факторов, не поддающихся строгому учету и контролю. Влияние этих факторов вызывает некоторый

неконтролируемый разброс (случайное рассеяние) количественных признаков, будь то качество продукции, производительность технологической линии, объем валовой продукции предприятия, продолжительность какой-либо технологической операции или заработок отдельных рабочих. Объективное суждение менеджера о закономерностях такого рода **стохастических** или **вероятностных процессов**, выбор и обоснование решения возможны лишь на основе вероятностно – статистического анализа исследуемого явления.

Список литературы

- 1 Баврин И.И. Теория вероятностей математическая статистика / Баврин И. И.. – 2005 г. – 161 с.
- 2 Булгакова М.В. Математика в экономике / М.В. Булгакова // Вестник Южно-Уральского профессионального института. – Челябинск : Изд-во МОУ ВПО ЮУПИ, 2015. –Т. 16. -№ 1. -С. 22–32.
- 3 Лисьев В.П. Теория вероятностей и математическая статистика: учебное пособие /М.: МЭСИ. – 2006 г. – 199 с.
- 4 Найденов Н. Д. Основные понятия менеджмента: Глоссарий / Н. Д. Найденов, В. П. Чесноков. – 2007 г. –195 с.

ЗАЛЕЦКАЯ А.П., БУЛГАКОВА М.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ZALETSCSKAYA A.P., BULGAKOVA M.V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМА ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКИ В ЭКОНОМИКЕ

THE PROBLEM OF APPLYING THE ELEMENTS OF MATHEMATICAL STATISTICS IN THE ECONOMY

Аннотация

В статье речь идет о проблеме использования элементов математической статистики в экономике. Актуальность выбранной темы объясняется тем, что любое экономическое исследование всегда предполагает объединение теории, то есть экономической модели и практики, то есть статистических данных. Теоретические модели используются для описания и объяснения наблюдаемых процессов, затем собираются статистические данные с целью эмпирического построения и обоснования моделей. Все это приводит к необходимости использования в экономике современного математического аппарата.

Abstract

The article deals with the problem of using elements of mathematical statistics in the economy. The relevance of the topic chosen due to the fact that any economic study always involves combining theory, that is, economic models and practices, namely statistics. Theoretical models are used to describe and explain the processes observed, then gather statistics for the purpose of constructing the empirical and model validation.

Ключевые слова: экономика, математическая статистика, математика.

Keywords: economics, mathematical statistics, mathematics.

Значительное ускорение экономических процессов потребовало использование арифметических и вероятностно-статистических методов, математического моделирования. Грамотно построенная модель позволяет предвидеть и проконтролировать экономическую ситуацию и разработать варианты перспективного развития, основываясь при этом на достоверном анализе имеющихся экономических данных. Сегодня от деятельности специалиста в любой области экономики требуется умение применять современные методы работы, знания достижений мировой экономической мысли, понимания научного языка. [2]

Современная экономическая теория как на микро-, так и на макроуровне включает естественный и необходимый элемент математической модели. В экономике использование математики позволяет:

– выделить и формализовано описать наиболее важные, существенные связи экономических переменных и объектов (при изучении столь сложного объекта предполагается высокая степень абстракции);

– можно получать выводы из четко сформулированных исходных данных и соотношений методами дедукции;

– индуктивным путем можно получать новые знания об объекте благодаря методам математики и статистики, например, оценивать параметры и форму зависимостей его переменных, в наибольшей степени соответствующие имеющимся наблюдениям.

– возможно точное и компактное изложение положения экономической теории, также возможно точно и компактно излагать, формулировать ее понятия и выводы с помощью использования языка математики.

Статистический метод математического анализа - это основной метод исследования массовых повторяющихся явлений. Он применяется в случае представления изменения анализируемых показателей как случайного процесса.

При разработке математических моделей необходимо учитывать, что в экономике имеют место два типа связей – детерминированные и стохастические. В математике в наибольшей степени разработаны инструменты для описания детерминированных связей, которые в экономике в свою очередь распространены меньше. В экономических исследованиях доминируют стохастические связи, особенно на микроуровне. Это объясняется тем, что поведение микроэкономических систем отличается значительной неопределенностью, что требует создания математического аппарата, который учитывает неопределенность. Математическая статистика используется для создания такого аппарата. Если связь между рассматриваемыми характеристиками стохастическая, то вероятностные и статистические методы становятся практически единственным инструментом исследования. Закон распределения, вариационный ряд, выборочный метод служат для изучения одновременных статистических совокупностей. Для многомерных статистических совокупностей применяются корреляции, регрессии, дисперсионный, спектральный, факторный, компонентный виды анализа. [4][6]

Статистический анализ конкретных экономических данных включает в себя конкретный ряд процедур и алгоритмов, которые выполняются последовательно, параллельно или по более сложной схеме. В частности, с точки зрения менеджера эконометрического проекта можно выделить следующие этапы:

– планирование статистического исследования (включая разработку форм учета, их апробацию и т.п.);

– организация сбора необходимых статистических данных по оптимальной или рациональной программе (планирование выборки, подготовка кадров, которые будут заниматься сбором данных и т.п.);

– сбор данных и их фиксация (с контролем качества сбора и отбраковкой ошибочных данных по соображениям предметной области);

– первичное описание данных (расчет различных выборочных характеристик, функций распределения, построение гистограмм, корреляционных полей, различных таблиц и диаграмм и т.д.);

– оценивание тех или иных числовых или нечисловых характеристик и параметров распределений;

– проверка статистических гипотез (иногда их цепочек - после проверки предыдущей гипотезы принимается решение о проверке той или иной последующей гипотезы);

– проверка устойчивости полученных оценок и выводов относительно допустимых отклонений исходных данных и предпосылок используемых вероятностно-статистических моделей;

– применение полученных статистических результатов в прикладных целях, т.е. для формулировки выводов в терминах содержательной области (например, для построения прогнозов). [1][5]

Статистические и математические модели экономических явлений и процессов определяются спецификой той или иной области экономических исследований. Ниже в статье продемонстрированы возможности применения математической статистики на примере выработки стратегии работы страховых компаний.

Наступление или же не наступление страхового случая – величина случайная. Страховая компания анализирует статистические данные по наступлению различных страховых случаев и условий, в которых они наступили. Таким образом, можно оценить вероятность наступления страхового случая у страхователя, и в зависимости от ее величины установить для него страховой взнос.

Пусть страховая компания заключает договоры страхования сроком на 1 год на S руб. каждый. Страховой случай происходит с вероятностью p и не происходит с вероятностью q=1-p.

Таким образом, имеем закон распределения случайной величины x_i – количества страховых случаев у одного (i-го) страхователя (0 – если страховой случай не наступил и 1 – если наступил):

p	1
q	0

Легко рассчитать, что

$$M(x_1) = p, \\ D(x_1) = M(x_1^2) - M^2(x_1) = pq.$$

Количество страховых случаев у страхователей имеет математическое ожидание $M(x) = np$ и дисперсию $D(x) = npq$. В силу центральной предельной теоремы случайная величина X распределена по нормальному закону. В среднем страховая компания должна будет выплатить npS страховых возмещений. Таким образом, если с каждого страхователя брать по pS руб. страхового взноса (100 p процентов от суммы S), то в среднем у страховой компании будет нулевой баланс. Разумеется, npS страховых возмещений – это величина случайная, и может оказаться как больше (у страховой компании будут убытки), так и меньше (у страховой компании образуется прибыль). Чтобы не было убытков, сумма страхового взноса должна быть больше, чем рассчитано, причем ее величину можно определить с помощью интервальных оценок. Обозначим реальную страховую ставку $\bar{p} > p$. Тогда страховая компания соберет с n страхователей сумму $n\bar{p}S$ рублей. Этой суммы хватит, чтобы возместить потери, связанные с наступлением страхового случая $\bar{p}$ клиентам. Обозначим через γ вероятность, что страховая компания не понесет убытков. Тогда вероятность, что количество страховых случаев будет не более, чем, $\bar{p}$ есть $P(x < n\bar{p}) = \gamma$. Используя нормальный закон распределения для случайной величины X, имеем:

$$\gamma = \frac{1}{\sqrt{2\pi npq}} \int_{-\infty}^{n\bar{p}} e^{-\frac{(x-np)^2}{2npq}} dx = \int_{-\infty}^{\frac{n(\bar{p}-p)}{\sqrt{npq}}} e^{-\frac{t^2}{2}} dt = \frac{1}{2} + \Phi\left(\frac{n(\bar{p}-p)}{\sqrt{npq}}\right)$$

Здесь через Φ обозначена функция Лапласа. Из этого соотношения можно определить страховую ставку $\bar{p}$. Заддим $\gamma = 0,99$ (вероятность, что страховая компания не разорится), вероятность наступления страхового случая $p = 0,01$ и число клиентов $n = 1000$. Из таблицы со значениями функции Лапласа найдем, что

$$\frac{n(\bar{p} - p)}{\sqrt{npq}} = 2.5.$$

Отсюда находим $\bar{p} \approx 0.18$.

Отсюда следует вывод: чем больше риск, тем больше будет страховой взнос. Его величина определяется страховой компанией так, чтобы в среднем расходы по наступлению страховых случаев данного типа были меньше, чем доходы в виде страховых взносов от страхователей. [3]

В теории рассмотрим пример механизма выдачи кредита в банке. Одна из функций банков – это выдача кредитов. Человек, взявший кредит, возвращает его частями, а также платит установленный процент за пользование кредитом. В итоге через определенный промежуток времени человек возвращает всю сумму кредита и плату за его использование. Однако существуют некие обстоятельства, когда люди не могут реализовать условия кредита. Разумеется, что в таком случае банк может наложить взыскание и тем самым возместить потери через суд. Во всяком случае, для банков более значительным является выдача кредитов, и извлечение из этого максимум прибыли. Таким образом, возникает случайная величина, которая выражается вопросом, будет, возвращен кредит или нет. Чтобы определить, кому кредит выдать, а кому – нет, банк анализирует статистическую информацию. Сюда относится и кредитная история самого человека, и процент вернувших кредит в срок той категории людей, к которой относится заемщик и т.п. Весь этот анализ исчисляется методами теории вероятностей и математической статистики. [3]

Рассмотрев использование методов математической статистики при решении банковских задач можно сказать, что к экономике математическая статистика применима по причине того, что

экономические данные часто представляют собой статистические сведения, т.е. сведения об однородных совокупностях объектов и явлений.

Таким образом, общее экономики и математики состоит в том, что они имеют дело с абстрактными объектами высокой степени сложности. Все формулы абстрактны. Экономические процессы и явления, экономические отношения – это тоже экономические абстракции, не имеющие пространственных характеристик. Вот почему экономика стала благодатной почвой для использования математики.

В настоящее время чтобы математические технологии в экономике успешно использовались, необходимы два условия: первое это то, что эти технологии должны быть объективно нужными для решения практической задачи и чтобы потенциальный пользователь технологий субъективно понимал это. К сожалению, приходится констатировать, что в России практически отсутствует подготовка специалистов по высоким эконометрическим технологиям. В курсах по теории вероятностей и математической статистике обычно даются лишь классические основы этих дисциплин. Эконометрические методы – это эффективный инструмент в работе менеджера и инженера, занимающегося конкретными проблемами. Задача высшей школы – дать его в руки выпускников экономических и технических специальностей. Кроме теоретических знаний, менеджеры и инженеры должны иметь практические инструменты, сделанные на основе современных достижений эконометрической науки компьютерные системы, предназначенные для анализа статистических данных и построения эконометрических моделей конкретных экономических и технико-экономических явлений и процессов.

Список литературы

- 1 Демиденко Н.Ю. Теория вероятностей и математическая статистика: учебно- методическое пособие. – Новосибирск: САФБД, 2012. – 76 с
- 2 Денежкина И.Е., Орлова М.Г., Швецов Ю.Н. Основы математической статистики. Учебно-методическое пособие для самостоятельной работы бакалавров. М: Финансовая академия при правительстве РФ, 2010. С. 115-120
- 3 Орлов А.И. Высокие статистические технологии: М: Институт высоких статистических технологий и эконометрики, 2008. С. 370-372
- 4 Колемаев В.А. Математическая экономика: учебник для вузов - Юнити-Дана, 2012. С. 73-74
- 5 Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика: учебник - Юнити-Дана, 2012. – 109с.
- 6 Четыркин Е. М. Статистические методы прогнозирования. — М.: Финансы и статистика, 2009. – 189с.

ИВАНЧУК К.Е

Южно-Уральский институт управления и экономики

IVANCHUK K.E.

South Ural institute of management and economics

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В МАРКЕТИНГЕ РЕСТОРАННЫХ УСЛУГ APPLICATION OF MATHEMATICAL MODELING IN MARKETING OF CATERING SERVICES

Аннотация

В последние годы использование маркетинга в деятельности предприятий общественного питания является важнейшим условием их успешного функционирования. В условиях возросшей конкуренции в ресторанном бизнесе возникла потребность в использовании эффективных методов продвижения ресторанной продукции. В статье рассмотрены основные методы математического моделирования, на основании которых представляется возможным выбор наиболее оптимальных и рентабельных путей реализации маркетинговых мероприятий по продвижению ресторанных услуг.

Abstract

In recent years, the use of marketing in catering activities is critical to their successful operation. In conditions of increased competition in the restaurant business there is a need to use effective methods of promoting the restaurant products. The article describes the basic methods of mathematical modeling, based on which it is possible to choose the most optimal ways to implement marketing activities to promote the catering services.

Ключевые слова: ресторанный бизнес, маркетинг ресторанных услуг, математическое моделирование.

Keywords: catering business, marketing of catering services, mathematical modeling.

Актуальность темы определена особой ролью ресторанных услуг в современном российском обществе. Ресторанный бизнес сегодня – это наиболее динамично развивающийся и высокодоходный сегмент российского рынка услуг. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области на 1 января 2015 года в городе Челябинске было открыто и действовало 1759 ресторанов и гостиниц [5- 7].

В последние годы использование маркетинга в деятельности предприятий общественного питания является важнейшим условием их успешного функционирования. В соответствии с концепцией маркетинга, для того, чтобы предприятие достигло конкурентного преимущества, необходимо разработать предложения, способные в большей степени удовлетворить потребителя, чем предложения конкурентов.

В условиях возросшей конкуренции в ресторанном бизнесе возникла потребность в использовании эффективных методов продвижения ресторанной продукции, которые позволили бы обеспечить высокую конкурентоспособность предприятию общественного питания на рынке. В свою очередь, выбор наиболее оптимальных и рентабельных путей реализации маркетинговых мероприятий по продвижению ресторанных услуг представляется возможным посредством применения методов математического моделирования.

Методы математического моделирования позволяют решить ряд таких немаловажных задач, как: всестороннее изучение конъюнктуры рынка ресторанных услуг, выявление наиболее оптимальных путей приспособления к его условиям, а также определение способов воздействия на потребителей ресторанной продукции в интересах предприятия общественного питания. Таким образом, методы математического моделирования объединяют в себе и осуществляют аналитические, управленческие, производственные, сбытовые и многие другие функции. Стоит заметить, что к основным методам маркетинговых исследований относятся общенаучные, аналитические, прогностические, а также иные методы, заимствованные из других областей знаний – психология, социология, эстетика и другое. Вышеперечисленные методы обуславливают особенности применения методов математического моделирования при разработке маркетинговых мероприятий.

Рассмотрим некоторые методы математического моделирования, которые возможно применить при разработке комплекса маркетинга ресторанных услуг, в частности использование данных методов для решения конкретных маркетинговых задач, стоящих перед предприятием общественного питания.

Первое, на что следует обратить внимание, это математическое (в частности, линейное) программирование, под которым понимается математический метод выбора самого благоприятного варианта из ряда альтернативных решений [1]. Используя линейное программирование, ресторанный бизнес может решить ряд проблем маркетинга, например, разработать наиболее выгодный и востребованный ассортимент предлагаемых гостю блюд в условиях ограниченных ресурсов. Также данный метод позволит рассчитать оптимальную величину продуктовых запасов, находящихся на складе, или спланировать частоту и количество поставок закупаемых продуктов, сырья, полуфабрикатов и другое.

Далее – методы теории вероятностей. Благодаря этим методам, мы можем принимать такого рода решения, которые позволят определить значение вероятностей наступления тех или иных событий, а также математического ожидания конкретной случайной величины [3]. В сфере ресторанного бизнеса использование методов теории вероятностей может быть связано с принятием решения о том, стоит ли предлагать гостям то или иное блюдо, расширить или сузить ассортимент меню, внедрить в меню блюда новой кухни или нет и так далее.

Стоит отметить, что в маркетинге изучение потребительского спроса и исследование факторов, оказывающих на него влияние, является весьма важной задачей, решение которой также представляется возможным при использовании методов математического моделирования. В частности, речь идет о методах математической статистики, которая позволяет построить экономические модели и проанализировать природу связи между конкретными экономическими показателями [3]. На рисунке представлена схема вероятного воздействия внешней и внутренней среды в системе управления предприятием общественного питания с учетом всевозможных вариаций, на базе которой можно сделать вывод о том, какие именно экономические элементы процесса взаимодействия оказывают наибольшее влияние (Рисунок 1) [2].

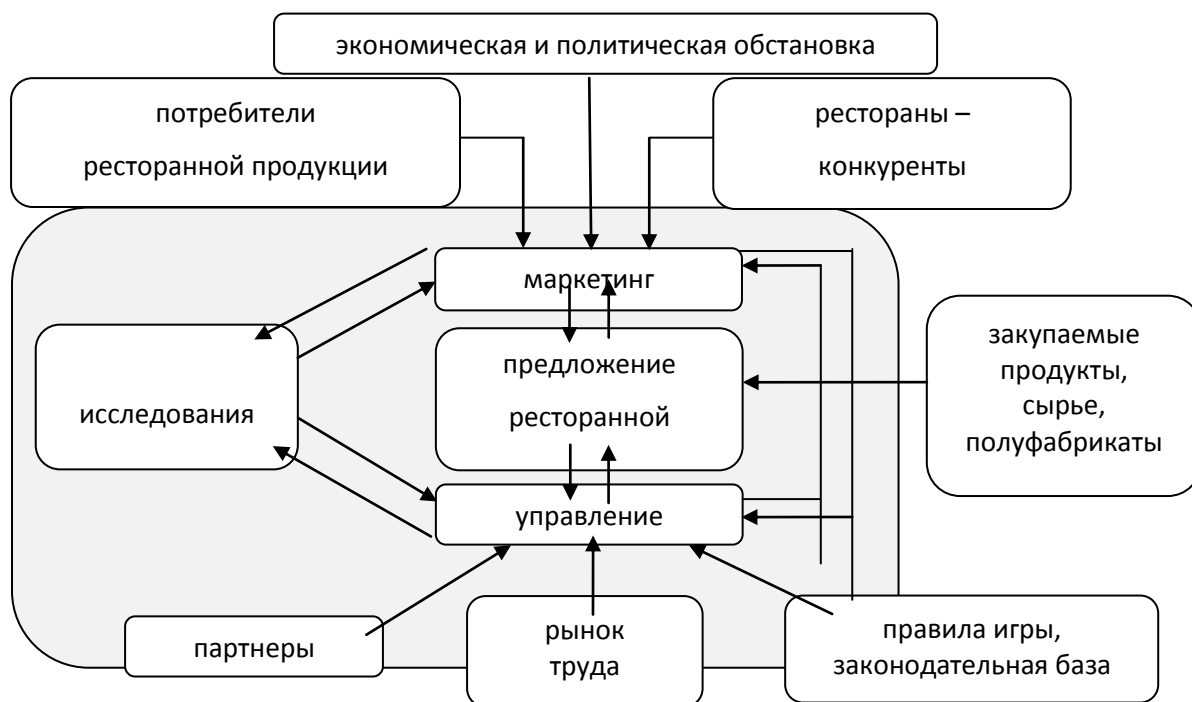


Рисунок 1 – Схема воздействия внешней и внутренней среды в системе управления предприятием общественного питания

Далее обратимся к методам теории игр, которые в значительной мере могут, действительно, помочь разрешению реальных маркетинговых ситуаций. Теорию игр можно определить как теорию математических моделей принятия решений в условиях конфликта. С точки зрения маркетинга, для нахождения оптимальных решений, фирма может предварительно рассмотреть и спрогнозировать вероятные модели поведения конкурентов или возможные стратегии завоевания новых рынков и так далее. Методы теории игр имеют особое значение в задачах маркетинга для принятия решений в условиях нестабильности, неопределенности и высокого риска [5]. Таким образом, можно выделить следующие задачи в сфере ресторанного бизнеса, требующие применения теории игр:

- анализ конфликтных ситуаций на рынке ресторанных услуг, например: конкурентная борьба предприятий общественного питания,
- анализ и проектирование иерархических структур управления рестораном и экономических механизмов его деятельности, например: анализ различных способов стимулирования персонала, напрямую связанного с процессом продаж ресторанной продукции, в частности бармены и официанты,
- анализ рациональности права первого хода без взаимной информированности партнеров и конкурентов,
- анализ целесообразности использования возможности блефовать перед поставщиками, партнерами, конкурентами,
- анализ возможности вступления в коалиционные отношения с ресторанами-конкурентами,
- ряд других задач.

Особую роль в методическом арсенале маркетинга играют методы экспертных оценок. Привлекая к работе группу экспертов, фирма имеет возможность всесторонне проанализировать качественные и количественные аспекты возникшей проблемы, решение которой носит безотлагательный и срочный характер, расширить рассматриваемую имеющих отношение к проблеме группу факторов, использовать некоторые математические методы обработки результатов экспертизы и другое [4; 7]. Благодаря группе экспертов предприятие общественного питания достаточно быстро получает обоснованный ответ по проблеме возможных вариантов развития определенных ситуаций на рынке ресторанных услуг, выявляет сильные и слабые стороны ресторана, а также получает адекватную оценку рентабельности применяемых рестораном маркетинговых мероприятий и так далее. Например, для решения маркетинговых задач широко применяются такие методы, как «Мозговой штурм», «Дельфи» и другие. Использование в практике маркетинга в сфере ресторанного бизнеса методики экспертных оценок является перспективным и достаточно надежным направлением для его развития, если обоснованно сформированная экспертная группа правильно

провела процедуру экспертных оценок и определила рациональные пути обработки результатов экспертизы [5; 8].

Перечисленные выше методы математического моделирования, безусловно, не исчерпывают всего арсенала приемов, используемых при моделировании прикладных маркетинговых задач в сфере ресторанного бизнеса, но, тем не менее, они получили весьма широкое распространение. На основании результатов проведенного анализа, мы можем сделать вывод о том, что использование методов математического моделирования, ориентированных на маркетинг подхода к управлению ресторанным бизнесом, играет немаловажную роль в повышении эффективности маркетинговых мероприятий, нацеленных на всестороннее изучение и прогнозирование конъюнктуры рынка, предпринимательской среды, а также выявление тех или иных нужд потребителей с последующим формированием маркетинговых воздействий в условиях рынка. В связи с чем можно выделить особую роль методов математического моделирования в маркетинге не только ресторанных услуг, но и любого предприятия в целом.

Список литературы

1. Маркетинг: Учебник для вузов / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.; Под ред. М26Н.Д. Эриашвили. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 623с.
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. НА. Нагапетьянца. — М.: Вузовский учебник, 2007. — 272 с.
3. Горбунова К.А. Модели экономических систем / К.А. Горбунова, П.С. Рябова, Ю.В. Подповетная // Современные концептуальные положения научных исследований и практика управления бизнесом. – 2014. – С. 109-111.
4. Экономико-математические методы и прикладные модели : учебник для бакалавров / В. В. Федосеев, А. Н. Гармаш, И. В. Орлова ; под ред. В. В. Федосеева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2012. — 328 с. — Серия : Бакалавр. Базовый курс.
5. Периодическое электронное издание «Современные технологии управления» № 12 (24), декабрь 2012, Григорул П.М. Теоретические основы моделирования процессов принятия маркетинговых решений
6. Математическое моделирование в менеджменте / Трояновский В.М. Учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство РДЛ. 2003. – 256 с.
7. Подповетная Ю.В. Методика расчета объема финансирования филиалов торговой сети / Ю.В. Подповетная, Ю.А. Хашковская // Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика. – 2014. – С. 160-164.
8. Калмакова Н.А., Ческидова Т.М. Проблемы финансового контроллинга в проекции сбалансированного развития промышленного предприятия // Современные проблемы науки и образования. - 2015. - № 1. - С. 489.
9. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области [электронный ресурс] URL: <http://chelstat.gks.ru/> (дата обращения: 12.12.2015)

ИЖГУЗИНА С.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

IZHGUZINA S.V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС INTERSECTORAL BALANCE

Аннотация

Проблема создания рациональной и высокоэффективной межотраслевой экономики чрезвычайно важна для всех стран.

Важным инструментом прогнозирования является разработанный В. Леонтьевым межотраслевой равновесный баланс, позволяющий анализировать экономику, как национальную, так и отдельных регионов и на основе этого вырабатывать адекватные меры.

Abstract

The problem of creating a rational and highly interdisciplinary economy is extremely important for all countries.

An important tool for forecasting is developed by W. Leontief interdisciplinary equilibrium balance, allowing to analyze the economy, both national and individual regions and on this basis to develop adequate measures.

Ключевые слова: прогнозирование, ВВП, выпуск продукции, модель «затрат-выпуск», модель В. Леонтьева.

Keywords: forecasting, GDP, output, the model of "cost-output", model of Leontief.

В экономической теории впервые идея исследования и анализа межотраслевых связей была предложена советскими экономистами-статистиками при составлении баланса народного хозяйства за 1923-1924 хозяйственный год. В этом пионерском балансе содержалась информация о связях основных отраслей экономики и направления производственного использования продукции.

Научную актуальность и перспективность анализа межотраслевых связей одним из первых осознал выпускник Санкт-Петербургского университета В.В. Леонтьев. Он сумел сформулировать четкие теоретические основы метода «Затраты- выпуск» и его прикладное значение. В результате многолетних исследований были составлены линейные дифференцированные уравнения, разработаны математические методы, позволяющие анализировать состояние экономики и моделировать различные сценарии ее развития. [1]

Межотраслевой баланс (метод «Затраты-выпуск») в международной трактовке — это разновидность балансовых построений, характеризующих межотраслевые связи, пропорции и структуру общественного производства. Он интегрируется в систему национальных счетов, конкретизирует основные счета СНС и позволяет отразить эффективность общественного производства, ценообразование, влияние факторов экономического роста и обеспечить прогнозирование процессов в экономике.

Межотраслевой баланс:

- детализирует счета товаров и услуг, производства и образования доходов, операций с капиталом;
- отражает процессы;
- позволяет проверить системный счет основных показателей СНС и анализ взаимосвязей между отраслями экономики;
- позволяет выявить главные экономические пропорции, изучать структурные сдвиги и особенности ценообразования в экономике.[2]

Основное уравнение МОБ представляется в матричной форме: $X = (E - A^{-1}) * Y$ и позволяет рассчитывать различные варианты прогноза.

Если рассматривать данные МОБ, то по колонкам показывается стоимостная структура выпуска продукции отдельных отраслей, который состоит из промежуточного потребления (1квadrant) и валовой добавленной стоимости (3 квадрант), а по горизонтали- по строкам- натурально- вещественный состав продукции, которая расходуется на промежуточное потребление (1квadrant) и конечное использование.[3]

Существует 4 классификации матриц МОБ, отражающих разные виды модели:

1 *по периоду анализа различают:* а) *динамический баланс* - МОБ как процесс производства в течении нескольких лет, из состава конечного использования исключаются капиталовложения, точно описывает развитие экономики; б) *статистический баланс* – когда капиталовложения включены в состав конечного использования.

2 *По объему используемой информации:* а) *Национальные;* б) *Районные;* в) *Межрайонные;* г) *Отраслевые*

3 *По характеру используемых измерителей:* а) *Денежный (стоимостной)- все показатели приводятся в денежном выражении. Показатели денежного баланса можно складывать по колонке;* б) *Натуральный.*

4 *По характеру отображения межотраслевых связей:* а) *«Затраты- выпуск»;* б) *«Ресурсы и использование товаров».*

На основе данных МОБ можно рассчитать ВВП тремя методами:

- 1) Производственными- разность между выпуском и промежуточным потреблением.
- 2) Методом суммирования валовой добавленной стоимости по отраслям экономики
ВВП= ВДС+ Чистые налоги на продукты (в 3 квадранте)

3) Методом конечного использования (сумма конечного потребления, валового накопления и сальдо экспорта- импорта).[4]

Рассмотрим построение МОБ на условном примере. Допустим, что экономика страны состоит из 3 отраслей. Взаимосвязи между ними можно проследить по их счетам. В примере не учитывается уплата отраслями налогов.

Счет первой отрасли в млн. руб. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Счет первой отрасли в млн. руб.

Дебет		Кредит	
Запасы готовой продукции на начало года	10	Получено за продукцию, проданную отрасли 2	70
Куплено материалов у отрасли 2	20	Получено за продукцию, проданную населению	70
Куплено материалов у отрасли 3	50	Запасы готовой продукции на конец года	10
Выплачено работникам	60		
Всего затрат	140	Всего получено	150
Прибыль	10		
Итого	150	Итого	150

Счет второй отрасли, в млн.руб., представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Счет второй отрасли, в млн.руб.

Дебет		Кредит	
		Получено за продукцию, проданную отрасли 1	20
Куплено материалов у отрасли 1	70	Получено за продукцию, проданную отрасли 3	70
Выплачено работникам	20	Запасы готовой продукции на конец года	9
Всего затрат	90	Всего получено	99
Прибыль	9		
Итого	99	Итого	99

И счет третьей отрасли представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Счет третьей отрасли, в млн.руб.

Дебет		Кредит	
		Получено за продукцию, проданную отрасли 1	50
Куплено материалов у отрасли 2	70	Получено за продукцию, проданную населению	40
Выплачено работникам	30		
Всего затрат	100	Всего получено Убыток	90 10
Итого	100	Итого	100

На основе имеющихся данных составляем матрицу МОБ (таблица 4), которая позволяет собрать и обработать большое количество статистической информации. При правильном использовании данной модели можно планировать выпуск любой отрасли в зависимости от ее веса в ВВП хозяйства или страны в целом. [5]

Таблица 4 – Матрица МОБ

	Промежуточное потребление (отрасли)			Итого	Конечное использование	Валовое накопление	Итого	Всего
	1	2	3					
Промежуточное потребление (отрасли)	1	70		70	70		70	140
	2	20	70	90		9	9	99
	3	50		50	40		40	90
Итого	70	70	70	210	110	9	119	329
Оплата труда наемных рабочих	60	20	30	110				
Валовая прибыль	10	9	-10	9				
Итого	70	29	20	119				
Всего	140	99	90	329				

Список литературы и источников

1. Аникин А.В. Василий Леонтьев, или экономика на шахматной доске/ А.В. Аникин - М.: Издательство Природа, 2007.
2. Бункина М.К. Экономические модели Василия Леонтьева.//Финансовый менеджмент/ М. К. Бункина - М.: Издательство Анкил, 2010.
3. Карасев А.И. Математические модели в планировании./ А.И. Карасев - М.: Финансы и статистика, 2010.
4. Колемаев В.А. Математическая экономика: Учебник для вузов. / В. А. Колемаев - М.: Издательство РЭА, 2009.
5. Цыгичко В.А. Основы прогнозирования систем./ В.А. Цыгичко - М.: Финансы и статистика, 2009.

ИСМАГИЛОВА А.И., ПИГУЗОВА С.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ISMAGILOVA A.I., PIGUZOVA S.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ ООО СКБ «СТРОЙПРИБОР»

IMPROVING THE MANAGEMENT SYSTEM FOR EXAMPLE LLC SKB "STROYPRIBOR"

Аннотация

В данной статье рассмотрены цели и задачи совершенствования системы менеджмента. Практической значимостью работы является разработка рекомендации по совершенствованию систем менеджмента, которая может быть использована на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Abstract

This article describes the goals and objectives of the improvement of the management system. The practical significance is to develop recommendations for improving the management systems, which can be used in small and medium-sized businesses.

Ключевые слова: совершенствование системы менеджмента, маркетинговая служба

Keywords: improving the system of management, marketing service

Совершенствование системы менеджмента - одна из важных и актуальных тем в изучении современного менеджмента. Развитие и улучшение экономических показателей организации невозможно без улучшения и совершенствования ее системы управления. Организация является самостоятельным субъектом рынка, что объективно порождает у его коллектива свои экономические, социальные и иные потребности и интересы.

Многолетний экономический кризис и спад промышленного производства, продолжающийся по сегодняшний день, поставили многие предприятия не просто в кризисное положение, а непосредственно на грань банкротства. На сегодняшний день существуют большое количество теоретических источников, раскрывающих сущность менеджмента организации. Однако, недостаточно практических рекомендаций по совершенствованию менеджмента предприятия.

Практической значимостью работы является разработка рекомендации по совершенствованию систем менеджмента, которая может быть использована в практике ООО СКБ «СТРОЙПРИБОР» и других предприятий малого и среднего бизнеса.

Предприятие ООО СКБ «СТРОЙПРИБОР» (г.Челябинск) осуществляет свою деятельность в сфере производства приборов для строительства. ООО СКБ «СТРОЙПРИБОР» более 25 лет разрабатывает, производит и поставляет потребителям современные приборы неразрушающего контроля, основанные на новейших достижениях науки и техники. Технические решения, использованные при разработке приборов, защищены патентами РФ, обеспечивают интеллектуальную обработку результатов измерений. Наиболее популярными и важными позициями в линейке приборов можно назвать:

- разрывные машины,
- измеритель морозостойкости бетона,
- испытательные машины,
- прогибомеры,
- толщиномеры,
- измерители прочности бетона,
- гигрометры.

Целью предприятия является наиболее полное удовлетворение потребностей клиента в современных средствах неразрушающего контроля, поэтому компания постоянно расширяет номенклатуру выпускаемой продукции. Ежегодно осваивается производство трех-пяти новых изделий [2].

Организационная структура управления в ООО СКБ «СТРОЙПРИБОР» является линейно-функциональной. Эффективная структура управления помогает быстро реагировать на проблемы и решать их в крайние сроки, контролировать деятельность подчиненных и предотвращать возможные конфликты. По линейным связям происходит прямое управление ходом производственного процесса, при котором на каждом уровне сосредотачиваются в одних руках все функции управления производством [1]. Линейно-функциональная структура управления наиболее оптимально подходит для ООО СКБ «СТРОЙПРИБОР». Здесь полностью соблюдается принцип единоначалия. Структура обеспечивает выполнение социальных, экономических и управленческих задач.

В ходе проведенного анализа деятельности организации за период 2012-2014 гг. выяснилось, что в ООО СКБ «СТРОЙПРИБОР» существуют три проблемы организационно-управленческой деятельности, это:

- неэффективная политика управления финансовыми ресурсами;
- неэффективное формирование финансов (прибыли и собственного капитала);
- отсутствие контроля в системе управления.

Бухгалтерией ООО СКБ «СТРОЙПРИБОР» проводится анализ, планирование и бюджетирования источников финансирования, но не проводится систематический контроль за их формированием и использованием, а также не применяется маркетинговый анализ.

Неэффективное управление привело к тому, что у ООО СКБ «СТРОЙПРИБОР» недостаточно собственных оборотных средств, запасы и затраты предприятия не обеспечиваются собственными источниками формирования, низкая доля денежных средств в активах предприятия.

В целях совершенствования системы менеджмента предлагается введение отдела маркетинговой службы, так как система управления финансовыми ресурсами ООО СКБ «СТРОЙПРИБОР» не соответствует на сегодняшний день требованиям времени. Для организации маркетинговой службы необходимо принять двух квалифицированных сотрудников с опытом работы в области маркетинговых исследований.

В частности, службе маркетинга для принятия мер по улучшению финансовой работы в следующем периоде предлагается осуществлять выявление наиболее востребованных видов продукции (АВС-анализ по товарным запасам и товарным группам, анализ рентабельности видов продукции, анализ затрат по видам продукции и т.д.), постоянный поиск незаполненных рыночных ниш, повышение уровня и качества удовлетворения спроса в избранных сегментах потребителей, создание брендов и марочных товаров, использование финансово-кредитных инструментов мобилизации отложенного спроса, обеспечивающих рентабельную работу и развитие предприятия.

Список литературы

1. Экономика предприятия: учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля 6-е издание, перераб. и доп. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 663 с.
2. Сайт ООО СКБ «Стройприбор». URL: <http://www.stroypribor.com/about/>

КАРАЧКОВА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

БУЛГАКОВА М.В.

Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)

KARACHKOVA A. V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

BUILGAKOVA M.V.

South Ural state University
(National research University)

ВЫБОР МОМЕНТА ПОКУПКИ ИЛИ ПРОДАЖИ АКЦИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОСЦИЛЛЯТОРОВ

THE TIMING OF THE PURCHASE OR SALE OF STOCKS USING OSCILLATORS

Аннотация

В статье рассматриваются основные правила и детали покупки или продажи акций с помощью осцилляторов, которые позволят получить максимальную прибыль при минимальном риске инвестирования капитала в акции.

Abstract

The article examines the main rules and details of buying or selling shares by using oscillators, which will allow you to get the maximum profit with minimal risk of capital investment in the shares.

Ключевые слова: *покупка, осцилляторы, акции, прибыль, капитал.*

Keywords: *buy, oscillators, shares, profit, capital.*

Система осцилляторов – единственный более простой и качественный метод прогнозирования дальнейшего ценового движения. В сравнении со скользящими средними их применение может быть выгоднее в анализе нетрендовых рынков. В области нетрендовых рынков стоимость изменяет до такой степени часто свою направленность, что более трудной задачей является «уловить» начальные и конечные короткие движения вверх или вниз. В условиях такого рода, торговая деятельность имеет

возможность оказаться настолько бесприбыльной, что даже эксперты технического анализа советуют попросту выждать период, удерживаясь от тех или иных принятых решений.

После возникновения осцилляторов выявилась такая вероятность, при которой их использование значительно сокращает потерю времени. Согласно статистике, в формировании тренда заложено примерно 30% времени, оставшееся время входит в расход промежуточных коррекций. [4]

Завышена ли стоимость акции вследствие активных покупок? Или же иначе, не слишком ли занижается цена акций при многодневной серии преимущественных продаж? Несомненно, дать точный ответ на эти вопросы достаточно нелегко, но, если соотнести нынешнее изменение стоимости акций с изменением стоимости в прошлом? График, который отображает разницу текущей стоимости акций и ее среднюю величину – это и есть основная задача осцилляторов. Тем не менее, вычисляться и пониматься «средняя» величина может по-разному. [5]

Самый простой осциллятор $ON(t)$ — это разность текущей стоимости акций $X(t)$ и их некоторого динамического среднего $MAN(t)$:

$$ON(t) = X(t) - MAN(t),$$

где N — это число дней, по которым проводилось усреднение для вычисления динамического среднего $MAN(t)$. График осциллятора $ON(t)$ является кривой, которая колеблется у некоторого среднего значения. Осциллятор, показывающий максимальное значение свидетельствует о том, что стоимость акций завышается и в скором времени ожидается падение. То же самое можно сказать и о том, что если стоимость акций излишне мала и осциллятор располагается в нижней части графика, то в скором будущем стоимость акций возрастет из-за наплыва потребителей.

Ниже представлен график осциллятора, где проведены линии, являющиеся границами, обозначающие рекомендованные зоны для продажи и покупки акций. Проведение и достоверность линий основывается на анализе графика за продолжительный период времени.

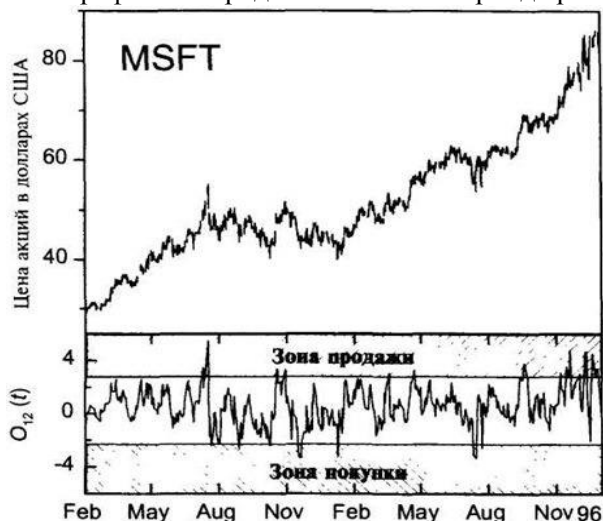


Рисунок 1 – Простой осциллятор. Вычисление: разность текущей стоимости акций и некоторого динамического среднего (20 дней).

При вычислении числа N (N - число дней, по которым проводилось усреднение для вычисления динамического среднего) возможны разные подходы. К примеру, существующая компьютерная программа, анализирующая поведение акций за продолжительный промежуток времени, устанавливает значение числа N и уровни продажи и покупки, при которых потребитель получил бы наибольшую прибыль. Именно такие значения (числа) применяют для расчета осциллятора.

Осмысленное действие - приобретать акции в том время, когда точка на графике осциллятора начинает переходить из отрицательной области в положительную область. А продавать же акции нужно в тех точках, где осциллятор изменяет положительный знак на знак отрицательный. Подобные переходы значатся наиболее бесприбыльными аспектами, поскольку направление «снизу вверх» или «сверху вниз» ранее было определено, значит, эта направленность обладает свойствами сохраняться определенное время.

Данный способ надежно оправдывает себя в условиях растущих акций. Играя на месячных колебаниях цен, можно использовать 50-дневные динамические средние. Есть масса примеров, где на основе этого метода была получена невероятно существенная прибыль. Если не ждать точки

пересечения с нулем, а покупать или продавать акции, когда направление осциллятора изменила знак и стала устойчивой, то есть вероятность получить гораздо больше прибыли.

Вероятнее всего трейдеры, которые играют на дневные колебания цен и трейдеры, увлекающиеся недельными колебаниями пользуются различными осцилляторами. Отличие заключается лишь в днях JV, точнее их количестве, согласно которым выполняется усреднение среднего динамического. Трейдерам, приобретающим акции на один-два дня, достаточно MA5(t) (N=5). А тем трейдерам, которые сохраняют акции примерно неделю, нужно рассматривать не менее 20 дней MA20(t).

Но не все так просто. Осциллятор, который следует за дневными колебаниями акций, выдает крайне «зашумленный» график, поэтому способен выдавать немало фальшивых сигналов на приобретение или продажу акций – это и есть главный недостаток простейшего осциллятора. Существует иной осциллятор, равный разности двух динамических средних. Делятся они на два типа: 1 – «медленное» среднее, 2 – «быстрое» среднее. Используют известные комбинации 5 – 34 и 12 – 26, где первое число отражает количество дней для вычисления медленного динамического среднего, а второе служит вычислением быстрого динамического среднего. Формулировка расчета осциллятора имеет такой вид:

$$O(t) = MAF(t) - MAS(t),$$

где S – число дней для вычисления медленного среднего, а F – число дней для вычисления быстрого среднего. На рисунке 2 можно увидеть график осциллятора вычисленного таким образом.

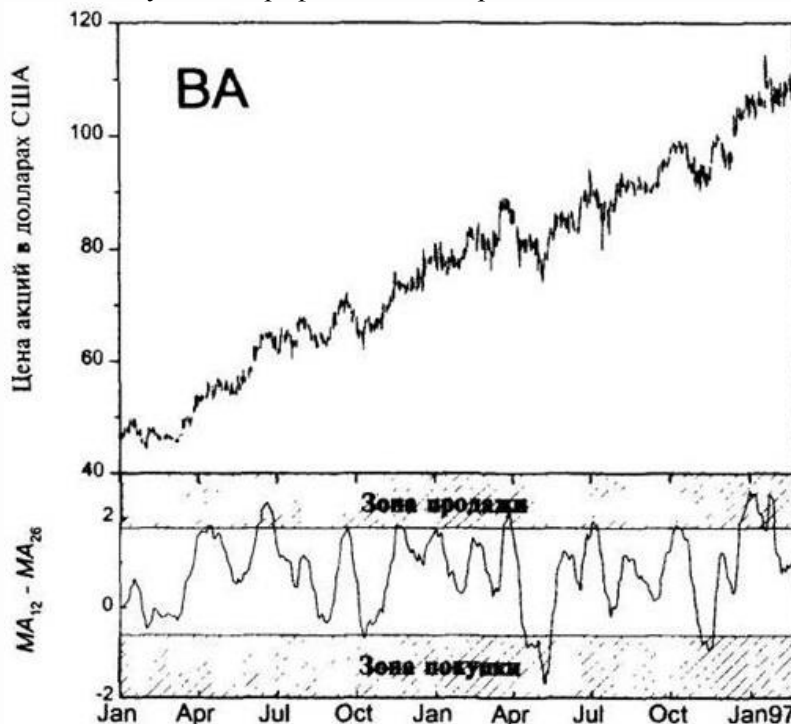


Рисунок 2 – Осциллятор. Вычисление: разность динамических средних за 12 и 26 дней.

Применение осциллятора данного типа подразумевает уже четыре параметра: уровень покупки, уровень продажи, числа F и S. Благодаря подстановке этих чисел, можно предугадать прошлое и увидеть, какая существует возможность получения прибыли с использованием математических инструментов.

Существует иной способ нахождения точек покупки и продажи акций с уменьшением числа подгоняемых параметров. Первоначальный осциллятор сперва «сглаживают», то есть находят динамическое среднее этого осциллятора, (к примеру, по 6 – 10 дням) и искомую линию – сигнальной линией SIG(t) – накладывают на этот же график. Для более четкого графика можно вычислить разность сигнальной линии и осциллятора, которую называют MACD-гистограммой (Moving Average Convergence – Divergence), представленная на рисунке 3.

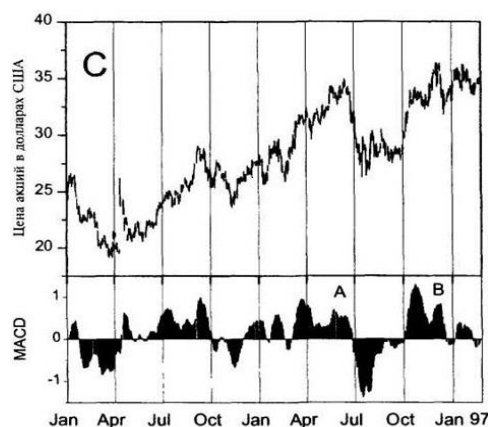


Рисунок 3. – MACD - гистограмма. Точки А и В – показатели наилучшего момента продажи акций и начала игры на понижение.

MACD – гистограмма базируется ниже графика изменения цены акций от времени и представляется самым важным показателем моментов продажи и покупки акций. Формула MACD – гистограммы выглядит так:

$$\text{MACD}(t) = O(t) - \text{SIG}(t),$$

где $\text{SIG}(t) = \text{MAN} [\text{SIG}(t)]$, и N – число дней вычисления динамического среднего от осциллятора $O(t)$. В тех точках, когда гистограмма растет из нижней области графика, нужно покупать акции. А где начинает падать из верхней области, тогда нужно продавать акции. Оптимальной точкой продажи является период, если гистограмма опускается с вершины максимума, высота которого ниже раннего максимума, и в случае, если стоимость акций также достигла нового максимума, не меньше предыдущего. Приобретать акции нужно в том случае, если гистограмма стартовала из минимума меньше предыдущего. [3]

При покупке акций нужно учитывать множество факторов: состояние рынка, отрасли, фундаментальные показатели компании, уровни поддержки и сопротивления, количество дней роста и падения акций, объем торговли и многое другое. Осцилляторы являются очень полезными, но отнюдь не единственными и не определяющими инструментами трейдера.

Имеется и множество иных способов анализа графиков цен акций, но большинство их них требует компьютерные вычисления и входит в специальные программные обеспечения. [6]

Список литературы

- 1 Булгакова М.В. Математика в экономике / М.В. Булгакова // Вестник Южно-Уральского профессионального института: Научный журнал, том 16. - Челябинск: МОУ ВПО ЮУПИ, 2015. – Т.16. – С. 22-32
- 2 Герчик А.М. Курс активного трейдера. 2007. – №2. – С. 25-30.
- 3 Дараган В.В. Игра на бирже. 2007. – №2. – С. 40-45.
- 4 Ильин В.В., Титов В.В. Биржа на кончиках пальцев. 2009. – №4. – С. 12-16.
- 5 Кургузкин А.А. Биржевой трейдинг: системный подход. 2005. – С. 5-8.
- 6 Элдер А. Как играть и выигрывать на бирже. 2007. – №4. – С. 124-169.

КАРПОВА Ю.Д.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

БУЛГАКОВА М.В.

Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)

KARPOVA Y.D.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

BUILGAKOVA M.V.

South Ural state University
(National research University)

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

(ИГРЫ С ПРИРОДОЙ) SELECTION OF THE OPTIMAL DECISIONS UNDER UNCERTAINTY (GAMES WITH NATURE)

Аннотация

В статье рассматриваются основные критерии выбора оптимального решения в условиях неопределенности. Приведено решение задачи по каждому из критериев и сделаны выводы.

Abstract

The article discusses the main criteria for the selection of optimal decisions under uncertainty. The solution of the problem for each of the criteria and conclusions.

Ключевые слова: Игра, природа, критерий, решение, стратегия.

Keywords: Game, nature, criterion, decision, strategy.

В приложениях теории оптимизации рассматриваются задачи, когда выбор решения осуществляется одной стороной (максимизация прибыли производителя, модели потребительского выбора и пр.). В реальности имеется столкновение интересов нескольких сторон, каждая из которых желает оптимизировать свою деятельность на рынке [1]. Классическими примерами такой ситуации являются: продавец — покупатель; несколько производителей на рынке, воздействующих на цену товара (олигополия); объединения или коалиции, участвующие в столкновении разных интересов. Много подобных примеров встречается в биологии, социологии, психологии, в военном деле, в различных играх и т. д.

В основном при решении практических задач (в области экономики, военного дела и т.д.) приходится анализировать ситуации, где имеется столкновение двух (или более) сторон, преследующих противоположные цели и интересы, причём результат каждого мероприятия одной из сторон зависит от того, какой образ действий выберет соперник. Однако в некоторых задачах, приводящихся к игровым, имеется неопределенность, вызванная отсутствием информации об условиях, в которых осуществляется действие (погода, покупательский спрос и т.д.) [2]. Эти условия зависят не от сознательных действий другого игрока, а от объективной действительности. Такие игры называются играми с природой. Человек в играх с природой старается действовать осмотрительно, второй игрок (природа, покупательский спрос) действует случайно.

Игра — это экономико-математическая модель, описывающая значимый сценарий развития той или иной условно-конфликтной ситуации.

В играх с противодействием фирме А (одному игроку) противостоит другая фирма — В (игрок). Фирма В выбирает целенаправленную стратегию поведения, такую, чтобы уменьшить выигрыш фирмы А (следовательно, и свой проигрыш).

Игрок — сторона, имеющая осознанную стратегию, направленную на достижение заранее заданного результата.

Природа — сторона игры (как правило вторая), которая с точки зрения другой стороны (первой) не имеет стратегии.

В играх с природой вторым игроком является природа, которая действует («выбирает» стратегию) случайным образом. То есть она может либо улучшить положение первого игрока, либо ухудшить [3]. В связи с этим существует несколько критериев оценки результатов исследования игровой модели.

1) Максиминный критерий Вальде (крайний пессимизм).

В соответствии с этим критерием следует применять самую сдержанную стратегию, которая сведет к минимуму вероятность (риск) проигрыша и доставит минимальную прибыль. Выбирается решение, для которого достигается значение: $\max (\min a_{ij})$, где минимум выбирается по каждой строке, то есть этот критерий совпадает с нижней ценой игры.

2) Критерий максимакса (оптимистический).

С его помощью определяется стратегия, максимизирующая максимальные выигрыши для любого состояния природы. Это критерий крайнего оптимизма. Наилучшим признается решение, при котором достигается максимальный выигрыш, равный: $\max (\max a_{ij})$, где максимум выбирается по каждой строке.

3) Критерий пессимизма-оптимизма Гурвица.

Этот критерий при выборе решения рекомендует руководствоваться некоторым средним результатом, характеризующим состояние между крайним пессимизмом и безудержным оптимизмом. Согласно этому критерию стратегия выбирается следующим образом:

$$\max (\alpha \min a_{ij} + (1 - \alpha) \max a_{ij}),$$

Ответственное лицо, принимающее решение, определяет значение коэффициента α . В том случае, если потери будут весьма ощутимы, значение коэффициента α приближается к единице, в другом случае к 0.

4) Критерий минимаксного риска Сэвиджа.

Этот критерий анализирует возможные риски от применения каждой из стратегий и выбирает такую, которая обеспечивает приемлемые потери. Риски по каждой стратегии определяются по формуле:

$$r_{ij} = \max a_{ij} - a_{ij},$$

То есть из максимально возможного выигрыша при данном состоянии природы вычитается выигрыш, полученный от использования выбранной стратегии. Каждый элемент матрицы рисков означает потери, которые понесет фирма (точнее, недополученную прибыль), если для каждого текущего состояния природы будет выбрана неоптимальная стратегия. Оптимальная стратегия может быть определена по формуле:

$$\min (\max (\max a_{ij} - a_{ij})),$$

где максимум выбирается в каждом конкретном столбце.

В качестве примера возьмем таблицу стратегий (таблица 1) и составим для нее таблицу рисков (таблица 2).

Если фирма (игрок) выберет стратегию A1, а природа реализует стратегию B1, то фирма получит максимально возможную прибыль 5 (недополученная прибыль составит 0). Это будет означать, что фирма угадала состояние природы. Но если природа реализует стратегию B4, то фирма, вместо максимально возможной прибыли 12 получит прибыль 5, а недополученная прибыль составит 7.

Таблица 1 - Таблица стратегий

Стратегии	B1	B2	B3	B4	B5
A1	5	8	7	5	4
A2	1	10	5	5	6
A3	2	4	3	6	2
A4	3	5	4	12	3
Max a_{ij}	5	10	7	12	6

Таблица 2- Таблица рисков

Стратегии	B1	B2	B3	B4	B5
A1	0	2	0	7	2
A2	4	0	2	7	0
A3	3	6	4	6	4
A4	2	5	3	0	3

Решение задач

Пример 1: Швейная фабрика на летний сезон может реализовать два вида костюмов: 2300 костюмов по цене 630 руб. и 300 костюмов по цене 2000 руб., если погода будет жаркой. Если погода будет холодной, то фабрика может реализовать 760 костюмов первого вида и 800 костюмов второго вида.

Определить план выпуска костюмов каждого вида и прибыль, полученную от их реализации

Решение:

Швейная фабрика располагает двумя стратегиями: A1 - погода будет жаркой и A2 – погода будет холодной.

Если фабрика воспользуется первой стратегией и погода действительно будет жаркой, то прибыль фабрики составит:

$$2300 \cdot 630 + 300 \cdot 2000 = 1\,449\,000 + 600\,000 = 2\,049\,000 \text{ руб.}$$

Если фабрика воспользуется первой стратегией, но погода будет холодной, то прибыль фабрики составит:

$$760 \cdot 630 + 300 \cdot 2000 - (2300 - 760) \cdot 630 = 478\,800 + 600\,000 - 970\,200 = 108\,600 \text{ руб.}$$

Если фабрика воспользуется второй стратегией и погода действительно будет холодной, то прибыль фабрики составит:

$$760 \cdot 630 + 800 \cdot 2000 = 478\,800 + 1\,600\,000 = 2\,078\,800 \text{ руб.}$$

Если фабрика воспользуется второй стратегией, но погода будет жаркой, то прибыль фабрики составит:

$$760 \cdot 630 + 300 \cdot 2000 - (800 - 300) \cdot 2000 = 478\,800 + 600\,000 - 1\,000\,000 = 78\,800 \text{ руб.}$$

Составим матрицу прибыли (таблица 3).

Таблица 3- Матрица прибыли

Стратегии	B1	B2
A1	2 349 000	108 600
A2	78 800	2 078 800

$$\alpha = \max(108\,600; 78\,800) = 108\,600 \text{ руб.}$$

$$\beta = \min(2\,349\,000; 2\,078\,800) = 2\,349\,000 \text{ руб.}$$

Таким образом, цена игры находится в диапазоне от 108 600 руб. до 2 349 000 руб.

Минимальный гарантированный доход швейной фабрики составит 108 600 руб., но возможен и доход в 2 349 000 руб.

Определим план выпуска изделий швейной фабрикой. Вероятность выбора стратегии A1 обозначим через y_1 , а вероятность выбора стратегий A2 – через y_2 . Учитывая, что $y_2 = 1 - y_1$, то можно записать:

$$(a_{11} - a_{12}) \cdot y_1 + a_{12} = (2\,349\,000 - 78\,800) \cdot y_1 + 78\,800 = 2\,270\,200 y_1 + 78\,800;$$

$$(a_{21} - a_{22}) \cdot y_1 + a_{22} = (108\,600 - 2\,078\,800) \cdot y_1 + 2\,078\,800 = -1\,970\,200 y_1 + 2\,078\,800;$$

$$2\,270\,200 y_1 + 1\,970\,200 y_1 = 2\,078\,800 - 78\,800$$

$$4\,240\,400 y_1 = 2\,000\,000$$

$$y_1 = 0,47; y_2 = 1 - 0,47; y_2 = 0,53;$$

$$0,47(2300; 300) + 0,53(760; 800) = (1483; 565).$$

Цена игры составит: $2\,270\,200 y_1 + 78\,800 = 2\,349\,000$ руб.

Исходя из расчетов, план выпуска изделий составляет: 1483 костюма первого вида и 565 костюмов второго вида. В таком случае, прибыль фабрики будет составлять не менее 2 349 000 руб. и при любых погодных условиях.

Определим критерии.

1) Критерий Вальде:

$$\max(\min a_{ij}) = \max(78\,800; 108\,600) = 108\,600 \text{ руб.}$$

Швейной фабрике целесообразно использовать стратегию A1.

2) Критерий максимакса:

$$\max(\max a_{ij}) = \max(2\,349\,000; 2\,078\,800) = 2\,078\,800 \text{ руб.}$$

Швейной фабрике целесообразно использовать стратегию A2.

3) Критерий Гурвица:

пусть $\alpha = 0,5$, тогда для стратегии A1:

$$\alpha \min a_{ij} + (1 - \alpha) \max a_{ij} = 0,5 \cdot 108\,600 + (1 - 0,5) \cdot 2\,349\,000 = 1\,228\,800 \text{ руб.}$$

для стратегии A2:

$$\alpha \min a_{ij} + (1 - \alpha) \max a_{ij} = 0,5 \cdot 78\,800 + (1 - 0,5) \cdot 2\,078\,800 = 1\,078\,800 \text{ руб.}$$

Швейной фабрике целесообразно использовать стратегию A2.

4) Критерий Сэвиджа:

Максимальный элемент в первом столбце – 2 349 000, во втором столбце 2 078 800.

Матрица рисков будет иметь вид:

$$\begin{pmatrix} 0 & 2\,270\,200 \\ 2\,270\,200 & 0 \end{pmatrix} \text{ Швейной фабрике разумно использовать стратегию A1 или A2.}$$

Поскольку стратегия A2 фигурирует в качестве оптимальной по трем критериям выбора из четырех испытанных, степень ее надежности можно признать достаточно высокой, для того, чтобы рекомендовать эту стратегию к практическому применению.

Следовательно, при отсутствии информации о вероятностях состояния среды теория не может дать однозначных и математически строгих рекомендаций по выбору критериев принятия решений. И причина не в слабости теории, а в неопределенности самой ситуации. Самый разумный выход

таких случаях - попытаться получить дополнительную информацию, к примеру, провести эксперимент или исследование. Если дополнительная информация отсутствует, принимаемые решения будут теоретически недостаточно обоснованы и, к тому же субъективны.

Конечно же, применение математических методов в играх с природой не дает абсолютно достоверного результата, и этот результат, вследствие произвольности выбора критерия принятия решения, в определенной степени является субъективным, оно все-таки создает некоторое упорядочение имеющихся в распоряжении лиц, принимающих решения, данных: задаются множество состояний природы, альтернативные решения, потери и выигрыши при различных сочетаниях состояния «среда – решение». Такое упорядочение представлений о проблеме само по себе способствует повышению качества принимаемых решений.

Список литературы

1. Булгакова М.В. Математика в экономике / М.В. Булгакова // Вестник Южно-Уральского профессионального института. - Челябинск: Изд-во МОУ ВПО ЮУПИ, 2015. -Т. 16. -№ 1. -С. 22-32.
2. Булгакова М.В. Математическое моделирование экономических процессов: учебное пособие. - Челябинск: МОУ ВПО ЮУПИ, 2010. -115 с.
3. Математические методы: учебник / Партика Т.Л., Попов И.И. – М: ФОРУМ: ИНФРА, 2005. – с. 112-115.

КОНОПЛЕВА Е.Д., ПОСТОВАЛОВА И.П.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

KONOPLEVA E.D., POSTOVALOVA I.P.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ТРИЗ И ЕЁ МЕТОД «КЕЙС-СТАДИ» TRIZ AND ITS METHOD «CASE-STUDY»

Аннотация

Что такое Теория решения изобретательских задач (ТРИЗ)? Как и где её применять?

Образование, по мысли английского философа А.Н. Уайтхеда, – это обучение искусству пользоваться знаниями. Современный студент знает много, но лавина научной информации всё растёт. Возникает потребность не столько в самой информации, сколько в умении оперировать ею, находить необычные, нестандартные решения спорных проблем, осознавать необходимость естественной смены научных представлений. Многие теории, эффекты, явления, факты из дисциплин в ВУЗах могут десятилетиями лежать в запасниках памяти, не находя практического применения. Нужен мостик между теоретическими знаниями и вариациями их использования. Строится этот мостик с помощью Теории решения изобретательских задач, в частности с использованием метода «кейс-стади» в математике.

Abstract

What is the theory of inventive problem solving? How and where to apply it?

Education, according to the English philosopher AN Whitehead – is learning the art of using knowledge. Modern student knows a lot, but the avalanche of scientific information keeps growing. There is a need not so much the information as the ability to operate it, there is an unusual, non-standard solution of disputable issues, aware of the need to change the natural scientific concepts. Many theories, effects, events, the facts of the disciplines in the universities for decades may lie in the vaults of memory, finding practical application. We need a bridge between theoretical knowledge and variations in their use. This bridge is constructed using the theory of inventive problem solving, in particular using the method of «case-study» in mathematics.

Ключевые слова: технологии ТРИЗ, изобретательство, творчество.

Keywords: technology TRIZ, invention, creativity.

«Если на первый взгляд идея не кажется абсурдной,
у нее нет будущего» (А. Эйнштейн)

ТРИЗ, созданная в СССР, почти потеряла свою известность в 90-е годы прошлого века. Но сейчас технологии ТРИЗ снова набирают популярность в науке, промышленности и даже в гуманитарных дисциплинах. Сегодня «советскую теорию изобретательства» изучают в университетах разных стран мира, и постепенно она снова возвращается в отечественную научную и образовательную деятельность.

ТРИЗ является набором алгоритмов и методов, созданных советским изобретателем Генрихом Альтшуллером и его последователями, для совершенствования творческого процесса ученых. Главной задачей ТРИЗ, по мнению автора этой теории, является помощь ученым-изобретателям быстро находить решение творческих задач из различных областей знаний. Данная теория первоначально применялась для решения инженерно-технических проблем. Однако впоследствии она показала свою плодотворность для решения проблемных задач в самых различных областях человеческой деятельности, включая искусство, бизнес, рекламу, политику, журналистику, криминалистику и др.

ТРИЗ – уникальный инструмент для:

- поиска нетривиальных идей,
- выявления и решения многих творческих проблем,
- выбора перспективных направлений развития техники, технологии и снижения затрат на их разработку и производство,
- развития творческого мышления,
- формирования творческой личности и коллективов.

Хотелось бы предостеречь от складывающегося иногда мнения, что стоит только познакомиться с ТРИЗ – и мгновенно повысится эффективность Вашей работы. Все не так просто. Для овладения ТРИЗ необходимо вложить много труда, как при изучении любой другой науки. Довести применение ТРИЗ до автоматизма требует еще больших усилий. Стадии овладения определенными навыками превосходно сформулировал великий русский режиссер и основатель театральной школы Константин Станиславский: «Сложное сделать простым, простое сделать привычным, привычное сделать приятным». И далее он говорил о путях достижения этого: «Далеко не все имеют волю и настойчивость, чтобы добраться до настоящего искусства, только знать систему мало. Надо уметь и мочь. Для этого необходима ежедневная, постоянная тренировка...» [1].

ТРИЗ формирует:

- умение выявить суть задачи,
- умение правильно определить основные направления поиска, не упуская многие моменты, мимо которых обычно проходишь,
- знание, как систематизировать поиск информации по выбору задач и поиску направлений решений,
- умение находить пути отхода от традиционных решений,
- умение мыслить логически, алогически и системно,
- эффективность творческого труда,
- умение сократить время на решение,
- умение смотреть на вещи и явления по-новому,
- интерес к изобретательской деятельности,
- расширенный кругозор.

Основная цель ТРИЗ (или даже миссия) – выявление и использование законов, закономерностей и тенденций развития технических систем. Но ТРИЗ призван организовать творческий потенциал личности так, чтобы способствовать саморазвитию и поиску решений творческих задач в различных областях.

Главная задача ТРИЗ – предложение алгоритма, позволяющего без перебора бесконечных вариантов решений проблемы найти наиболее подходящий вариант, отбросив менее качественные. Или, говоря более простыми словами, ТРИЗ позволяет решить изобретательскую задачу так, чтоб на выходе получить наиболее высокий КПД.

После признания технологии ТРИЗ тут же стали появляться первые школы, кружки для детей и взрослых. Вышли из печати такие труды как «40 приемов устранения противоречий (принципы изобретательства)», «Таблица основных приемов для устранения типовых технических противоречий», «Алгоритм решения изобретательских задач (АРИЗ)» и другие.

Одним из факторов успеха бизнес-школ является метод обучения – кейс-стади (case-study). Кратко разберемся, что это такое. Метод кейс-стади (обучение методом ситуаций или прецедентов)

появился в школе права Гарвардского университета в 1870 году, а его активное внедрение началось в Гарвардской школе бизнеса в 1920 году.

Цель метода кейс-стади – научить студентов решать сложные проблемы и дать навыки управления бизнесом. «Кейс» – это описание реальной бизнес-ситуации, для которой студенты предлагают свои решения. Обычно кейсы раздаются для изучения заранее. Далее в аудитории группы студентов ищут решения, оформляют и проводят презентации своих решений. Затем в творческой, конкурентной обстановке проводится дискуссия и «разбор полетов».

Существуют два типа классических школ кейс-стади: Гарвардская (американская) и Манчестерская (европейская). В Гарварде обучают поиску единственно верного решения, в Манчестере – поиску различных решений. Бизнес-школы выделяют для кейс-стади значительное время. Так, в Уортоне (США) уделяется до 30% учебного времени на разбор кейсов, в Гарвардской школе бизнеса – 90%. Студент западной бизнес-школы за время обучения прорабатывает сотни кейсов.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Узнав про данную теорию, захотелось изучить методы ТРИЗ. Было решено провести ряд исследований и экспериментов и доказать, что данная методика очень интересна и весьма эффективна для развития творческих способностей учащихся.

Под методами решения изобретательских задач прежде всего подразумеваются приемы и алгоритмы, разработанные в рамках ТРИЗ; а также такие известные методы, как мозговой штурм, морфологический анализ, метод проб и ошибок. Данные методы можно довольно успешно применять при решении математических задач.

В рамках самостоятельных занятий мы разработали семинар, который основывается на методе «case-study». Целью семинара является помощь в развитии креативной мыслительной деятельности средствами математики. Для проверки действенности применения технологии ТРИЗ обратимся к результатам исследования эффективности данной методики. Исследование было проведено на базе Челябинского филиала ФинУниверситета при Правительстве РФ в группе № 161 направления ГМУ в количестве 15 человек. В процессе исследования уровня творчества обучающихся в начале года был проведен тест Гилфорда [3], в котором изучаются следующие параметры: беглость, гибкость, оригинальность, точность. Кратко опишем каждый из факторов:

1) беглость (легкость, продуктивность) – этот фактор характеризует беглость творческого мышления и определяется общим числом ответов;

2) гибкость – фактор характеризует гибкость творческого мышления, способность к быстрому переключению и определяется числом классов (групп) данных ответов;

3) оригинальность – фактор характеризует оригинальность, своеобразие творческого мышления, необычность подхода к проблеме и определяется числом редко приводимых ответов, необычным употреблением элементов, оригинальностью структуры ответа;

4) точность – фактор, характеризующий стройность, логичность творческого мышления, выбор адекватного решения, соответствующего поставленной цели.

Также в течение семинара решались задачи непосредственно с помощью технологий ТРИЗ (примеры задач представлены в [2] и приложении 1).

После проведения курса развития креативного мышления результаты анкетирования на конец полугодия изменились. В экспериментальной группе по всем параметрам наблюдается рост показателей от 5 до 20 %.

Все сказанное дает нам право говорить о необходимости и возможности дальнейшего исследования по применению инструментов ТРИЗ-педагогике в преподавании математики.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Задачи:

1. Как можно, не переплывая реки, измерить ее ширину?
2. Может ли пятизначное число равняться произведению своих цифр?
3. Как нужно у квадрата срезать 4 угла, чтобы получился правильный восьмиугольник?

Список литературы

1. Петров В. Основы Теории решения изобретательских задач: учеб. пособие / В. Петров. – Тель-Авив, 2002. – 55с.
2. Гусарова Е.В. Решение задач на уроках математики с помощью ТРИЗ-технологий / Е.В. Гусарова // Вестник Пензенского государственного университета. –2015. – №1(9). – С. 22-26.
3. Ссылка на тест Гилфорда: <http://my-training.ru/?p=159>
- 4 <http://4brain.ru/triz/vvedenie.php>

КРЕНДАЛЬ Ю.Е., БУЛГАКОВА М.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KRENDAL Y.E., BULGAKOVA M.V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ В ЭКОНОМИКЕ THE USE OF MATHEMATICAL MODELS IN ECONOMICS

Аннотация

В данной статье рассмотрены виды экономико-математических моделей, описана их суть и рассмотрены примеры решения некоторых экономических задач с их помощью.

Annotation

This article describes the types of economic and mathematical models, described by them are considered and examples of solving some of the economic problems with them.

Ключевые слова: экономический анализ, математические модели

Key words: economic analysis, mathematical models

Впервые о практическом применении математических моделей заговорили в Англии. В 30-х годах к разработке комплекса противовоздушной обороны были подключены учёные всевозможных специальностей. Эту систему создавали, не зная о вероятных действиях врага, т.е. в абсолютной неопределённости, поэтому проведение исследований велось на адекватных математических моделях. Тогда впервые был употреблен термин «операционное исследование», который подразумевал изучение боевой операции. В дальнейшем операционные исследования стали развиваться как наука, результаты которой применяются для выбора наилучших решений при управлении настоящими процессами и системами.[1]

В настоящее время широкое использование математических моделей является значимым направлением улучшения экономического анализа. Представление данных в виде математической модели и их детализация способствуют нахождению более простого пути в решении различных задач и, как следствие, повышают эффективность экономического анализа.

Модель – это математическое или логическое описание составных частей и функций, которые отражают важные свойства моделируемого процесса или объекта. Модели очень разнообразны по своей природе, они могут быть знаковыми, табличными, вещественными и т.д.

В управлении хозяйственными процессами существенную значимость имеют, конечно, экономико-математические модели, которые нередко объединяют в системы моделей.

Итак, экономико-математическая модель (ЭММ) — это математическое отображение экономического процесса либо предмета с целью их изучения и регулирования. Это математическая запись поставленной экономической задачи. [2]

Благодаря использованию математических моделей и методов в экономическом анализе достигается более целостное и глубокое изучение воздействия некоторых причин на различные обобщающие экономические показатели деятельности организаций, сокращение сроков реализации анализа, возрастает точность осуществления экономических расчетов, находится решение сложных аналитических задач, которые не под силу традиционным методам. В ходе применения экономико-математических методов в экономическом анализе осуществляется построение и изучение ЭММ, которые описали бы воздействие отдельных факторов на различные экономические показатели работы фирм.

ЭММ могут служить для изучения различных сторон народного хозяйства (производственно-технологической, территориальной), а так же некоторых его отдельных частей.

При систематизации моделей по исследуемым экономическим процессам и содержащимся в них проблемам выделяют модели народного хозяйства в целом и его отдельных подсистем и регионов, совокупности моделей производства, потребления, трудовых ресурсов, ценообразования, финансовых связей и другие.

В анализе на народнохозяйственном уровне наиболее часто применяют структурные или структурно-функциональные модели, так как для планирования и управления немалое значение

имеют взаимосвязи подсистем. Функциональные модели обширно применяются в экономическом регулировании и в свою очередь делятся на аддитивные, мультипликативные, кратные и смешанные модели. Такие модели часто используют при исследовании влияния отдельных факторов.

Аддитивные модели чаще определяются как алгебраическая сумма некоторых показателей. Такие модели можно охарактеризовать при помощи следующей формулы:

$$Y_i = \sum X_i$$

Образцом аддитивной модели может являться баланс товарной продукции.

Мультипликативные модели могут быть определены как произведение отдельных факторов.

Примером аналогичной модели может служить двухфакторная модель, которая формулирует зависимость между объемом выпуска продукции, количеством единиц используемого оборудования и выработкой продукции в расчете на одну единицу оборудования:

$$П = K \times B$$

- **П** — объем выпуска товара;
- **К** — численность оборудования;
- **В** — выработка продукции на одну единицу оборудования.

Кратные модели — это соотношение отдельных факторов. Они характеризуются такой формулой:

$$ОП = \frac{x}{y}$$

Под **ОП** понимают обобщающий экономический показатель, находящийся под воздействием некоторых факторов x и y .

И **смешанные модели** — это сочетание уже трёх предыдущих видов функциональных моделей.

В общем виде эта модель может быть представлена как:

$$Z = \sum_i X_i \div \sum_i Y_i$$

Различают дескриптивные и нормативные модели. Дескриптивные модели освещают наблюдаемые факты и дают вероятностный прогноз. Дескриптивный подход применяют для того, чтобы установить статистические закономерности экономических процессов, изучить вероятностные пути развития каких-либо процессов в не изменяющихся условиях или протекающих без внешних влияний. Примерами дескриптивных моделей являются производственные функции и функции покупательного спроса, построенные на основе обработки статистических данных.

Допустим, нам нужно установить зависимость потребления бытовых услуг от уровня дохода населения, обеспеченности бытовыми предметами на душу населения и прочих факторов. Для этого необходимо составить регрессионное уравнение:

$$Y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n,$$

где Y – потребление бытовых услуг на душу населения;

$x_1, x_2, \dots, x_n$ - факторы потребления;

$a_1, a_2, \dots, a_n$ - коэффициенты уравнения.

Определённой зависимость потребления бытовых услуг от принятых факторов будет считаться, если все коэффициенты будут известны. Она отражает настоящую обстановку только в среднем или в статистическом смысле.

Нормативные модели предоставляют ответ на вопрос: «Как это должно быть?», т. е. подразумевают целенаправленную деятельность. Примером нормативной модели могут выступать модели оптимального планирования, формализующие каким-либо способом цели финансового роста, возможности и средства их достижения.

Независимые переменные в таких моделях имеют вид параметра действий, а зависимые переменные - являются ожидаемыми переменными, которые получают в результате влияния независимых переменных. Такие модели обычно имеют вид:

$$R = f(a, b, c)$$

где R - анализируемая прогнозируемая переменная;

a, b, c - независимые переменные, параметры решений.

Данные уравнения дополняются системой ограничений, которая лимитирует свободу действий лица, принимающего решение.

Нормативная модель принятия решений базируется на экономических гипотезах:

- Лицо, принимающее решение старается достичь известные и согласованные цели.
- Проблемы поставлены и буквально сформулированы;
- Лицо, принимающее решение старается прийти к определенности, к получению всей нужной информации, просчитываются все варианты и вероятные последствия;
- Известны некоторые критерии оценки альтернатив.
- Лицо, принимающее решение предпочитает такой вариант, который несет максимальную экономическую выгоду для организации;
- Лицо, принимающее заключение рационально подходит к оценке вариантов, расстановке приоритетов, его выбор, лучшим образом отвечает достижению целей фирмы.

Подобную модель можно считать ценной, потому что она подталкивает менеджеров к правильным и оптимальным решениям.

Популярность нормативных моделей во многом связывается с зарождением разнообразных количественных методов принятия решений при помощи компьютерной техники. Количественные методы включают в себя: построение дерева решений, платежные матрицы, анализ точек безубыточности, линейное программирование, прогнозирование и модели операционной деятельности. Росту нормативной модели поспособствовали и корпоративные информационные системы. Нормативная модель в большей степени адекватна запрограммированным решениям, ситуациям твердости или риска, когда имеется доступ ко всей необходимой информации, что позволяет рассчитать вероятности различных исходов.

По характеру отображения причинно-следственных взаимосвязей выделяют модели строго детерминистские и те, которые принимают во внимание случайности или неясность.

По методам отражения фактора времени ЭММ разбиваются на статистические и динамические модели. Статистические модели рассматривают явления, которые проходят в некоем определенном интервале времени. Динамические же охарактеризовывают трансформацию экономических процессов во времени вообще. [3]

В общем, экономико-математическая классификация моделей насчитывает более десяти существенных признаков. Чем дальше развиваются экономические исследования, связанные с математикой, тем быстрее формируется проблема классификации применяемых методов. С выходом в свет новых типов ЭММ и новых признаков классификаций, маленькие признаки складываются во всё более усложненные системы.

Список литературы

- 1 Багровый К.А., Матюшок В.М. Экономико-математические методы и модели. – М.: ИРУНД, 2008 - 198с.
- 2 Иванов Ю.П., Лотов А.В. Математические модели в экономике. – М.: Наука, 2010 - 166с.
- 3 Солодовников А.С. Математика в экономике. – М.: ФиС, 2009 - 211с.

КРОТОВА Е.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KROTOVA E.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ИГРЫ С ПРИРОДОЙ

GAMES WITH NATURE

Аннотация

На современном этапе развития возрастает потребность в применении аппарата теории игр во многих областях экономики. В данной статье представлен один из методов математического моделирования. Этот метод помогает принять решение в условиях неопределённости, когда у одного игрока есть определённая стратегия, а второй игрок действует случайным образом. В работе представлены несколько критериев, с помощью которых можно выявить оптимальную стратегию для дальнейшего принятия управленческого решения.

Annotation

At the present stage of development increases the need for the application of the theory of games in many areas of the economy. This article presents one of the methods of mathematical modeling. This method

helps to make a decision under uncertainty, when one player has a certain strategy, and the second player operates at random. The paper presents several criteria by which to identify the best strategy for future management decisions.

Ключевые слова: математическое моделирование; теория игр.

Keywords : mathematical modeling ; game theory.

Сложно представить современный мир без применения математического моделирования. Модели помогают осуществлять анализ и давать чёткую интерпретацию для дальнейшего принятия управленческого решения. Выбор такой модели зависит от цели, которую она преследует. Зачастую возникают такие ситуации, когда интересы сторон не совпадают или оказываются противоположенными. При решении ряда практических задач в области экономики необходимо проводить анализ таких ситуаций, где сталкиваются две или более враждующие стороны, которые преследуют различные цели, причём результат любого действия совершённого игроком зависит от того, какую стратегию выберет противник. Это и есть конфликтные ситуации, их изучением занимается теория игр.

Цели у обеих сторон всегда разные. Если же цель – принять решение в условиях неопределённости, то в этом случае используется аппарат теории игр. Задача этой теории — дать рекомендацию для рационального поведения участников конфликта. В последние годы значение данной теории существенно возросло во многих областях экономических наук.

От реальной конфликтной ситуации игра отличается тем, что ведётся по определенным правилам. Человечество издавна пользуется «играми» в буквальном смысле слова (шашки, карточные игры и т.д.). Такие игры носят соревновательный характер. Соревнования заканчиваются выигрышем одного из игроков. В теории игр выигрышем является эффективное распределение ресурсов, максимизация прибыли и минимизация издержек. В данной теории существует упрощённая модель конфликтных ситуаций, она подчиняется определённым правилам, которые определяют возможные действия игроков.

Во многих ситуациях существует неопределённость, причиной которой является отсутствие информации об условиях (погода, предпочтение потребителя и т.д.). Такие условия никак не зависят от действий игроков, они определяются внешними факторами. Данные игры называются играми с природой. Некая особенность игр с природой состоит в том, что сознательно в данной игре действует только один игрок, а второй игрок - природа в большинстве случаев не способен осмысленно принять решение и действует случайным образом. Становится, очевидно, что при принятии решения в играх с природой оптимальный исход ищет только первый игрок, это обусловлено тем, что природе не нужны рекомендации, она развивается при помощи независимого закона, и неважно удобно ли это первому игроку. Одной из главных задач игр с природой заключается в поиске оптимальных стратегий, которые бы привели систему к конкретной цели при заданных условиях. Для выбора такой стратегии в условиях неопределённости применяют различные критерии. Принятие оптимального решения в играх с природой базируется на использовании одного из пяти критериев. Все критерии рассмотрим на примере предложенной задачи.

Пример. Предприятие способно выпускать 3 вида продукции: Плащ (A_1), Пальто (A_2), Куртка (A_3). Прибыль от продажи каждого вида определяется спросом, на который оказывает существенное влияние погодные условия. Погодные условия принимают 3 формы: Дождь (B_1), Пасмурно (B_2), Ясно (B_3). Зависимость дохода предприятия от вида продукции и погодных условий представлена в Таблице 1.

Таблица 1 – Зависимость дохода предприятия от вида продукции и погодных условий

Товар	Погодные условия		
	Дожди (B_1)	Пасмурно (B_2)	Ясно (B_3)
Плащ (A_1)	9	5	3
Пальто (A_2)	2	8	3
Куртка (A_3)	7	6	5

1 Критерий Вальда (максиминный). В данном критерии игрок подразумевает, что второй игрок - природа, будет идти по наихудшему для него пути, а значит необходимо выбрать такой вариант, где решение даст максимальную прибыль при самом плохом исходе. Исходя из сказанного,

можно сделать вывод, что данный критерий можно назвать пессимистическим. В виде формулы он представлен, как: $\max_i(\min_j a_{ij})$

Для Плащей (A_1) минимальная прибыль 3 при погоде Ясно (B_3)

Для Пальто (A_2) минимальная прибыль 2 при погоде Дожди (B_1)

Для Курток (A_3) минимальная прибыль 5 при погоде Ясно (B_3)

Таким образом, $\max_i(3;2;5)=5$. Следовательно, по критерию Вальда необходимо производить куртки.

2 Критерий максимума (максимаксный) этот критерий противоположный критерию Вальда, он является оптимистическим, игрок надеется на самый благоприятный исход. Данный критерий представлен, как $\max(\max_i)$.

Для Плащей максимальная прибыль 9

Для Пальто максимальная прибыль 8

Для Курток максимальная прибыль 7

Таким образом, оптимальным будет производить Плащи. $\max(9;8;7) = 9$

3 Критерий Гурвица рассчитывается по формуле $\max(A \cdot \max_i + (1-A) \cdot \min_i)$, где A представлена, как степень оптимальности, которая находится в пределах от 0 до 1. Данный критерий позволяет рассчитать такой исход, который бы учитывал как наилучшее, так и наихудшее поведение природы. Если же $A=1$, то критерий Гурвица можно заменить критерием максимума, а если $A=0$, то заменяют критерием Вальда. Показатель A зависит от степени первого игрока, если этот показатель оказывается высоким, то A будет ближе к единице. Для данного примера примем $A=0,5$.

Для Плащей прибыль равна $9 \cdot 0,5 + 3 \cdot 0,5 = 4,5 + 1,5 = 6$

Для Пальто прибыль равна $8 \cdot 0,5 + 2 \cdot 0,5 = 4 + 1 = 5$

Для Курток прибыль равна $7 \cdot 0,5 + 5 \cdot 0,5 = 3,5 + 2,5 = 6$

Таким образом, максимальную прибыль принесут плащи и куртки.

1 Критерий Сэвиджа (минимаксный). Сущность этого критерия состоит в выборе его стратегии, которая не должна допустить высоких потерь и избежать риска недополучения прибыли. Чтобы это выявить необходимо, построить матрицу рисков, в ней будут вычисляться максимальная прибыль при каждом действии игрока. Следующим шагом будет выбор среди этих результатов самый наименьший риск. Этот критерий вычисляется по формуле: $\min(\max_j)$.

а. Пусть принимается решение A_i . Очевидно, если бы было известно, что реальная ситуация будет C_j , то принимается решение, дающее доход $q_j = \max q_{ij}$. Однако i -е решение принимается в условиях неопределенности. Значит, есть риск получить доход не q_j , а только q_{ij} . Таким образом, существует реальная возможность недополучить доход, и этому неблагоприятному исходу можно сопоставить в качестве меры недополучения дохода риск r_{ij} , размер которого целесообразно оценить как разность $r_{ij} = q_j - q_{ij}$. Матрица $R = \{r_{ij}\}$ называется

матрицей рисков. Построим матрицу рисков: $R = \begin{pmatrix} 0 & 3 & 2 \\ 7 & 0 & 2 \\ 2 & 2 & 0 \end{pmatrix}$

Для Плащей максимальная прибыль 3

Для Пальто максимальная прибыль 7

Для Курток максимальная прибыль 2

Таким образом, оптимальным будет производить куртки. $\min(3;7;2)=2$

2 Критерий Байеса. Чтобы рассчитать данный критерий нам необходимо придать равные вероятности рассматриваемый нами стратегиям, после этого нам нужно принять ту, при которой ожидаемый выигрыш окажется наибольшим. У этого критерия есть один недостаток, он не всегда точно определяет вероятность какого-либо события со стороны второго игрока, то есть природы. Данный критерий рассчитывается по формуле $\max(\sum q \cdot i)$.

Сначала мы положили вероятность наступления каждого из событий природы равной 0,33, и получили:

Для A_1 : $9 \cdot 0,33 + 5 \cdot 0,33 + 3 \cdot 0,33 = 2,97 + 1,65 + 0,99 = 5,61$

Для A_2 : $2 \cdot 0,33 + 8 \cdot 0,33 + 3 \cdot 0,33 = 0,66 + 2,64 + 0,99 = 4,29$

Для A_3 : $7 \cdot 0,33 + 6 \cdot 0,33 + 5 \cdot 0,33 = 2,31 + 1,98 + 1,65 = 5,94$

Таким образом, максимальную прибыль даст производство курток.

Вывод: Таким образом, по решённой задаче можно сделать вывод, что рационально было бы производить либо куртки, либо плащи. Сравнивая все 5 критериев, мы видим, что рационально производить куртки, а не плащи. Если же мы сравним доход от производства курток и плащей, что составит 18 и 13 соответственно, то отдать предпочтение необходимо производству курток.

Главная задача игр с природой заключается в поиске оптимальной стратегии, которая бы привела всю систему к поставленной цели при заданных условиях. Для выбора такой стратегии в условиях неопределённости можно применять любые из предложенных критериев, но следует знать, что если существует риск, то оптимальным вариантом будет прислушаться к критерию Байеса. Выбор оптимальной стратегии по данным критериям, как правило, основан на интуиции и зависит от характера принимающего решение. Если же решение необходимо принять в условиях неопределённости, то лучше использовать сразу несколько критериев. В том случае, если рекомендации совпадают, можно с уверенностью выбирать наилучшее решение. Если рекомендации противоречивы, решение надо принимать более взвешенно, с учетом сильных и слабых сторон.

Список литературы

1 Лекции по теории игр [Электронный ресурс]: учебник/ под ред. Данилова В.И. – М.: Российская экономическая школа, 2002. – Режим доступа: <http://www.nes.ru/dataupload/files/econ/preprints/2002/GameTheory.pdf>

2 Федеральный образовательный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>

3 Журнал «Математическая теория игр и её приложения» [Электронный ресурс]: журнал/ под ред. Л.А. Петросян. – М.: Институт математических прикладных исследований, 2009. – Режим доступа: <http://mgta.krc.karelia.ru/>

КРОТОВА Е.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KROTOVA E.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПОКАЗАТЕЛЬ СОГЛАСОВАННОСТИ ПРЕДПОЧТЕНИЙ. ФУНКЦИИ СОГЛАСОВАННОСТИ И НЕСОГЛАСОВАННОСТИ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

INDEX CONSISTENCY PREFERENCES. FUNCTIONS OF CONSISTENCY AND INCONSISTENCY OF PREFERENCES

Аннотация

В предложенной статье рассказывается о методе Сатти, этот метод помогает принять наилучшее решение из разных альтернатив. В наше время зачастую не всегда получается верно принять решение, для этого существует анализ иерархий. Для того, чтобы правильно определить какое-либо решение, необходимо определить две экспертные оценки. В основе предложенного метода лежит применение матриц парного сравнения (МПС).

Annotation

In the proposed article describes the method of Satti, this method helps to make the best decision from the different alternatives. In our time, often it does not always get right to decide, for this there is the analysis of hierarchies. To correctly identify a decision, you must define two expert evaluation. At the heart of the proposed method is the use of pairwise comparison matrices (IPU).

Ключевые слова: математическое моделирование; матрица парного сравнения; предпочтения; порядковая согласованность; количественная согласованность.

Keywords: math modeling; matrix of pairwise comparison; preference; ordinal consistency; quantitative consistency.

В современном мире людям необходимо принимать какие-либо решения, зачастую не всегда это можно сделать. Существуют множество факторов, которые влияют на дальнейшее развитие событий, как человек желает достигнуть поставленной цели в принятии решения и чтобы облегчить эту задачу и выявить правильную всё чаще применяют математическое моделирование [1]. Такие модели помогают осуществлять анализ и давать чёткую интерпретацию для дальнейшего принятия управленческого решения. При принятии решения человеку необходимо искать различные альтернативы и выбирать наилучший для себя вариант. В качестве такой альтернативы существуют экспертные оценки, которые в свою очередь разделяются на количественные и качественные.

Зачастую возникают такие ситуации, где человек не может на первый взгляд принять взвешенное решение, чтобы решить данную проблему Томас Саати предложил метод анализа иерархий (МАИ).

У каждого человека есть какие-то свои предпочтения, в чём либо, в данном методе для каждого такого предпочтения есть свой конкретный результат, как правило, в жизни не бывает такого, чтобы выбор следовал только за одним типом предпочтений. Каждая группа предпочтений имеет ряд плюсов и минусов, и поэтому их анализ на основе МПС в настоящее время считается актуальным. Благодаря возможности систематизировать решения поставленной задачи на матрицу парного сравнения, даёт возможность человеку сравнить результаты для дальнейшего принятия решения, в связи с этим и возникает практический интерес этого метода.

В основе данного метода лежит применение матриц парного сравнения (МПС). Такой метод сравнения, как МПС использует шкалу отношений, в отличие от абсолютный показателей, применяемых в задачах оптимизации. Этот метод анализа иерархий заключается в нахождении небольшого количества альтернатив и экспертного задания предпочтений. Заполняя матрицу парного сравнения необходимо решить две задачи, первая-это определить согласованность предпочтений, а второе - определить частично заданные матрицы. Поставленные задачи обусловлены разностью матриц.

С помощью коэффициента согласованности можно определить процент ошибок, чтобы избежать таких ошибок, необходимо частично заполнить парные матрицы. Чтобы получить данный показатель парной матрицы S суммируют меру согласованности, которая рассчитывается по формуле:

$$S = \sum_{i=1}^{N-2} \sum_{j=2}^{N-1} \sum_{k=j+1}^N f(a_{ij}, a_{jk}, a_{ki}) \quad (1)$$

Из данной формулы мы примем отклонение предпочтений за идеальную согласованность этих предпочтений $a_{ij}a_{jk}a_{ki}=1$. В этом случае необходимо воспользоваться логарифмической шкалой для того, чтобы перейти к аддитивной форме, а для того чтобы получилось неотрицательное значение то возьмём квадрат от логарифма. Тогда формула 1 примет следующий вид:

$$S = \sum_{i=1}^{N-2} \sum_{j=2}^{N-1} \sum_{k=j+1}^N \ln^2(a_{ij}, a_{jk}, a_{ki}) \quad (2)$$

Для величины S можно рассчитать максимальное значение $S_{\max}$ и зададим максимальную кратность предпочтений an . В данной матрице необходимо заменить все нули на $an-1$, а все единицы на an , тогда такая матрица будет иметь вид:

$$A = \begin{pmatrix} 1 & a_n & \frac{1}{a_n} \\ \frac{1}{a_n} & 1 & a_n \\ a_n & \frac{1}{a_n} & 1 \end{pmatrix}$$

Исходя из формулы 2, которая предназначена для единственного цикла, можно получить: $S = \ln^2 a_n^3 = (3 \ln a_n)^2 = 9 \ln^2 a_n$, где 9 это функция размерности матрицы. Отсюда можно рассчитать значение $S_{\max}$:

$$= \begin{cases} \frac{N^3 - N^2}{2} \cdot \ln^2 a_n, & \text{если } N - \text{нечётно,} \\ \left(\frac{N^3 - N^2}{2} - N \right) \cdot \ln^2 a_n, & \text{если } N - \text{чётно.} \end{cases} \quad (3)$$

Коэффициент количественной согласованности C рассчитывается по формуле:

$$C = 1 - \frac{S}{S_{\max}} \quad (4)$$

Рассмотрим формулы на примере сверх транзитивной матрицы размерности 3 с $an=10$:

$$A = \begin{pmatrix} 1 & 2 & 3 \\ \frac{1}{2} & 1 & 6 \\ \frac{1}{3} & \frac{1}{6} & 1 \end{pmatrix}$$

C будет равно единице, так как $S = \ln 2(2 \ 3 \ 1 \ 6) = \ln 21 = 0$. Такая матрица наихудшей согласованности $an=10$ имеет вид:

$$A = \begin{pmatrix} 1 & 2 & 3 \\ \frac{1}{2} & 1 & 6 \\ \frac{1}{3} & \frac{1}{6} & 1 \end{pmatrix}$$

У данной матрицы нулевая количественная согласованность $C=0$ из-за равенства числителя и знаменателя дроби $\frac{S}{S_{max}}$, следовательно: $S = \ln 2 \left(\frac{1}{10}\right)^3 = 9 \ln^2 10$, следовательно $S_{max} = \frac{3^3 - 3^2}{2} * \ln^2 10 = 9 \ln^2 10$.

Количественная согласованность в данной матрице рассчитаем по формулам 2, 3 и 4, что составит меньше 50% ($C=0,43$), поскольку $S = \ln^2(1/6 \quad 1/5 \quad 1/6) = \ln^2(1/180) = 26,97$, а $S_{max}(10,3) = 9 \ln^2 10 = 47,72$. При замене a_{AB} или a_{CA} с $1/6$ на 6 количественная согласованность матрицы возрастает с $0,43$ до $0,95$.

В данной работе предложен универсальный показатель, который применим, как для согласованных матриц, так и несогласованных полных сравнений предпочтений. Метод, который представляем в работе, базируется на определении понятия несогласованности. Данный метод широко использует в любой сфере, особенно в сфере экономики. С помощью данного метода можно выявить для себя точную стратегию для дальнейшего принятия решений.

Список литературы

1. Булгакова М.В. Математика в экономике / М.В. Булгакова // Вестник Южно-Уральского профессионального института: Научный журнал, том 16. - Челябинск: МОУ ВПО ЮУПИ, 2015. – Т.16. – С. 22-32

МАЗАНКО Д.Е., ЗЕМЦОВА Е.М.

Финансовый Университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

MAZANKO D. E., ZEMTSOVA E.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ. ТЕОРИЯ ИГР MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMICS. GAME THEORY

Аннотация

Статья посвящается исследованию математических методов, используемых в экономике. В частности использование моделей теории игр для решения экономических задач.

Abstract

The article is devoted to the study of mathematical methods used in economy. In particular, the use of models of game theory to solve the economic problems.

Ключевые слова: математические методы, экономика, теория игр.

Keywords: mathematical methods, economy, game theory.

Математические методы сегодня достаточно востребованы в экономике. Вследствие энергичного развития экономико-математических методов экономистам удалось осуществить фундаментальный прорыв к новому экономическому знанию.

Математические модели и методы выступают в качестве необходимого инструмента современной экономической теории. инструмента современной экономической теории. Включение математики в экономику позволяет решить комплекс проблем:

- выделить и формально описать наиболее важные, существенные связи социально-экономических объектов;
- методами индукции и дедукции из сформулированных исходных данных и соотношений можно получать довольно объективные экономические выводы;
- с помощью математических понятий и терминологии точно и компактно излагать основные положения экономической теории.

Математическое моделирование экономических процессов является по своей сути главным инструментом применения математики в исследовании хозяйственных и социально-экономических процессов. Свидетельством эффективности метода математического моделирования в экономике

является огромное многообразие экономико-математических моделей, применяемых для решения конкретных экономических проблем и задач.

Математическая экономия происходит от маржиналистской математической школы конца XIX в., и ее вполне можно трактовать как особую математическую школу или особое математическое направление. Главным отличительным признаком этого направления было стремление к математической аксиоматизации экономической науки – стремление, которое удалось реализовать лишь отчасти [1, с. 102].

Математическая экономика – сфера теоретической и прикладной научной деятельности, целью которой является математически формализованное описание экономических объектов, процессов и явлений.

Современная математическая экономия охватывает разнообразный круг вопросов: оптимальное распределение ресурсов, научно-технический прогресс, теорию экономического равновесия и другие проблемы.

Включает:

- Системы массового обслуживания
- Сетевое планирование
- Теория игр

Рассмотрим более подробно модель «Теория игр».

В 1944 г. вышла монография американских ученых Дж. Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» [3, с. 35]. В ней описывались в основном экономические примеры, так как экономическую ситуацию сравнительно легко описать в численной форме. С этого момента в экономике стали применяться различные игровые методы при анализе проблем, связанных со стратегическим планированием и управлением в экономике, практикой менеджмента, экономической конфликтологией и т.п. Некоторые элементы теории игр используются также в практике проведения деловых игр и экономического экспериментирования.

Теория игр представляет собой математическую теорию конфликтных ситуаций. Цель теории – выработка рекомендаций по рациональному образу действий участников в процессе конфликтной ситуации.

Каждая взятая из практики конфликтная ситуация очень сложна, и анализ её затруднён наличием многочисленных факторов. Чтобы сделать возможным математический анализ ситуации, необходимо построить упрощённую, формализованную модель ситуации. Такая модель называется «игра».

От реальной конфликтной ситуации игра отличается тем, что ведётся по вполне определённым правилам. В игре сталкиваются интересы двух (парная игра) или нескольких (множественная игра) противников. Наибольшее практическое значение имеют парные игры; будем рассматривать парную игру, в которой участвуют два игрока А и В с противоположными интересами.

Чтобы игра могла быть подвергнута математическому анализу, должны быть сформулированы правила игры. «Правила игры» представляют систему условий, регламентирующих возможные варианты действий обеих сторон, объём информации каждой стороны о поведении другой, последовательность чередования «ходов», а также результат или исход игры, к которому приводят все ходы.

Игра называется игрой с нулевой суммой, если один игрок выигрывает то, что проигрывает другой, то есть сумма выигрышей обеих сторон равна нулю. В игре с нулевой суммой интересы игроков прямо противоположны.

Развитие игры во времени состоит из ряда последовательных этапов или "ходов". Ход в теории игр – это выбор одного из предусмотренных правилами игры вариантов. Ходы делятся на личные и случайные.

Если игроки при выборе очередного хода придерживаются каких-либо правил, то такая игра носит название стратегической. Впрочем игрок во время игры может менять вариант своего поведения, т.е. сменить стратегию. Конечной называется игра, в которой у каждого игрока только конечное число стратегий.

Возможные варианты (исходы) игры сводятся в прямоугольную таблицу – платежную матрицу, в которой строки соответствуют различным стратегиям игрока А, столбцы – стратегиям игрока В, a_{ij} называется выигрыш первого игрока.

Личным ходом называется сознательный выбор одним из игроков одного из возможных в данной ситуации ходов и его осуществления. Пример личного хода – любой из ходов в шахматной

игре. Случайным ходом называется выбор одного из ряда возможностей, осуществляемых не решением игрока, а каким-либо механизмом случайного выбора. Например, бросание монеты.

Большинство игр принадлежат к играм смешанного типа, которые содержат как случайные, так и личные ходы.

Целью теории игр является разработка оптимальной стратегии для каждого игрока. Оптимальной стратегией игрока в теории игр называется такая стратегия, которая при многократном повторении игры обеспечивает данному игроку максимальный выигрыш (или минимально возможный средний проигрыш) [2, с. 3].

$$\alpha_1 = \min_j \alpha_{ij} \quad \alpha = \min_i \alpha_i = \max_j \min_i \alpha_{ij}$$

Величина α называется нижней ценой игры; иначе - максимальным выигрышем или просто максимином.

$$\beta = \max_i \alpha_{ij} \quad \beta = \min_j \beta = \min_j \max_i \alpha_{ij}$$

Величина β называется «верхней ценой игры» иначе «минимаксом». Придерживаясь минимаксной стратегии, конкурент гарантирует себе следующее: чтобы мы ни предприняли против него, он во всяком случае проигрывает сумму, не большую чем β .

Принцип осторожности, диктующий игрокам выбор соответствующих стратегий (максиминной и минимаксной), в теории игр и её приложениях часто называют «принципом минимакса».

Наиболее осторожные максиминную и минимаксную стратегии игроков иногда обозначают общим термином «минимальные стратегии» [2, с. 6].

Существует несколько видов «игры»:

- Игры с противодействием и нулевой суммой
- Игры с чистой ценой игры
- Игры с природой (без противодействия)

И несколько методов их решения:

- Графический метод решения игровых задач с нулевой суммой
- Сведение задач теории игр к задачам линейного программирования
- Приближенные методы решения игр

Разберем 1 и 2 виды игры (игры с противодействием и нулевой суммой).

Задача 1. Допустим, есть две конкурирующие фирмы, которые выпускают однотипные товары. Для обеспечения наибольшей прибыли обе фирмы разработали стратегии реализации товара. Каждая фирма имеет по 4 стратегии и в каждом случае предполагает получить какой-то доход. Дополнительная строка β_i указывает максимальные убытки фирмы В, дополнительный столбец α_i показывает минимальные прибыли фирмы А.

Матрица представлена в виде таблицы (таблица 1).

Стратегии	B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	α_i
A ₁	8	3	6	7	3
A ₂	5	10	9	8	5
A ₃	6	5	4	7	3
A ₄	7	5	5	6	2
β_j	7	10	9	8	

Цель первой фирмы: получить максимальный доход из возможных минимальных. Исходя из данных в таблице фирме А надо следовать стратегии A₂, а фирме В – стратегии B₁. Тогда минимальный доход (нижняя цена игры) фирмы А составит 5, а минимально возможный проигрыш (верхняя цена игры), который понесет В, составит 7.

Если конкурирующая фирма ознакомлена с планами конкурента, то она может выбрать другую стратегию (отличную от осторожной стратегии) и получить больший выигрыш (доход).

Таким образом, приведенные осторожные стратегии являются неустойчивыми по отношению к дополнительной информации.

На практике иногда случается, что нижняя цена игры равна верхней цене игры. То есть их общее значение называется чистой ценой игры и обозначается буквой v .

В этом случае говорят об устойчивых стратегиях игроков (конкурирующих фирм) или о задачах с седловой точкой. Задача с седловой точкой представлена в таблице (таблица 2).

Стратегии	B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	α_i
A ₁	5	8	7	9	5
A ₂	1	9	5	3	1

A_3	4	5	3	6	3
A_4	3	2	8	5	2
β_i	5	9	8	9	

Нижняя цена игры $\alpha = 5$ верхняя цена игры $\beta = 5$

Следовательно, $\alpha = \beta = v = 5$ - чистая цена.

Элемент 5 является одновременно минимальным в своей строке и максимальным в своём столбце, то есть седловой точкой. Оптимальными стратегиями для игроков будут A_1 и B_1 .

В случае игры с седловой точкой минимальные стратегии обладают «устойчивостью»: если одна сторона придерживается своей минимальной стратегии, то для другой может быть только не выгодным отклоняться от своей. В том случае, если один игрок узнал, что противник избрал свою оптимальную стратегию, то другому нет необходимости изменить свою собственную стратегию, в противном случае он будет действовать против своих же интересов.

Пара оптимальных стратегий в игре с седловой точкой является как бы «положением равновесия»: любое отклонение от оптимальной стратегии приводят отклоняющуюся сторону в игре к невыгодным последствиям, которые вынудят его вернуться в исходное положение [4, с. 182].

На сегодняшний день экономико-математические методы изучены еще недостаточно, но уже находят свое применение при решении различных экономических проблем. Постоянное изменение экономики требует развития математических методов для ее обоснования. Экономика является частью нашей жизни и постоянно изменяется. Перспективными методами исследования в экономике, несомненно, следует считать теорию игр. При этом необязательно, что новые методы будут отбрасывать старые, может происходить взаимопроникновение, включение старых теорий в новые.

Список литературы

1. Агальцов В.П., Волдайская И.В. Математические методы в программировании / В.П. Агальцов – М.: Форум, 2006. – 224 с.
2. Вентцель Е.С. Элементы теории игр / Е.С. Вентцель – М.: Физматгиз, 1961. – 68 с.
3. Орехов А.М.. Методы экономических исследований: Учеб. Пособие / А.М. Орехов – М.: ИНФРА-М, 2009. - 392 с.
4. Партыка Т.Л., Попов И.И. Математические методы: Учебник / Т.Л. Партыка – М: ФОРУМ: ИНФРА, 2005. – 464 с.

МАЗУНИН С.А., КАТАНОВА Т.Н.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Пермский институт (филиал)

MAZUNIN SA, KATANOVA TN

Russian University of Economics named after GV Plekhanov, Perm Institute (Branch)

РАСЧЁТЫ ФИНАНСОВОГО НАЗНАЧЕНИЯ В ЭЛЕКТРОННЫХ ТАБЛИЦАХ MICROSOFT EXCEL

CALCULATIONS OF FINANCIAL APPOINTMENTS IN MICROSOFT EXCEL SPREADSHEET

Аннотация

Вычисление финансовых расчетов является одной из важных сфер приложения на персональном компьютере. В статье предложен вариант применения финансовых функций с целью облегчения процесса анализа инвестиционных проектов.

Abstract

Calculation of financial settlements is one of the important areas of application on a personal computer. This paper proposes a variant application of financial functions to facilitate the analysis of investment projects.

Ключевые слова: БС функция, расчеты инвестиционных проектов.

Keywords: BS function, calculations of investment projects.

Одной из самых важных сфер приложения на персональном компьютере в Microsoft Excel является вычисление финансовых расчетов.

Финансовые расчёты содержат в себе все методы и расчеты, используемые при принятии управленческих решений (от элементарных арифметических действий до самых сложных алгоритмов построения моделей характеристик коммерческих сделок и т.д.).

В табличном процессоре Excel реализованы встроенные и дополнительные финансовые функции. Для применения дополнительных функций необходимо установить надстройку «Пакет анализа». По типу решаемых задач все финансовые функции Excel разделяются на группы:

- функции анализа инвестиционных проектов;
- функции анализа ценных бумаг;
- функции расчета амортизационных платежей;
- функции вспомогательные.

Применение какой-либо функции для финансовых расчетов осуществляется с помощью Мастера функций.

Основные приемы работы с функциями рабочего листа, предназначенными для выполнения сложных вычислений, доступны сразу после установки программы Excel, остальные – после загрузки определенной надстройки.

Рассмотрим действие финансовых функций на примере БС функции, которая облегчает процесс анализа инвестиционных проектов.

БС функция рассчитывает будущую стоимость инвестиции при условии периодических равных платежей и постоянной процентной ставки.

Приведем синтаксис функции БС (ставка, кпер, плт, [пс], [тип]), аргументы в квадратных скобках являются необязательными [1].

Функция БС включает в себя следующие аргументы:

- ставка – процентная ставка за определенный период (обязательный аргумент);
- кпер – общее количество периодов платежей по аннуитету (обязательный аргумент);
- плт – выплата, производимая в каждый период; это значение не меняется в течение всего периода выплат. Обычно «плт» состоит из основного платежа и платежа по процентам. Если он опущен, аргумент «пс» (обязательный аргумент);
- пс – приведенная к текущему моменту стоимость или общая сумма, которая на текущий момент равноценна ряду будущих платежей. Если аргумент «пс» опущен, предполагается значение «0». В этом случае аргумент «плт» обязателен;
- тип – необязательный аргумент. Число 0 или 1, обозначает срок выплаты: 0 – в конце периода, 1 – в начале периода.

Затем необходимо убедиться, что единицы измерения аргументов «ставка» и «кпер» используются согласованно. При ежемесячных выплатах по четырехгодичному займу из расчета 12 процентов годовых используют значение 12%/12 в качестве аргумента «ставка» и 4*12 – в качестве аргумента «кпер». При ежегодных платежах по тому же займу используют значение 12% в качестве аргумента «ставка» и 4 – в качестве аргумента «кпер».

Все аргументы, которым соответствуют выплачиваемые денежные средства (к примеру, сберегательные вклады), представляются отрицательными числами, а получаемые (например, дивиденды) – положительными.

Примеры применения функции изображены на рисунках 1-3:

	А	В
1	Данные	Описание
2	6%	Годовая процентная ставка
3	10	Количество платежей
4	-200	Объем платежей
5	-500	Стоимость на текущий момент
6	1	Платежи осуществляются в начале периода (см. выше)
6	Формула	Описание (результат)
7	=БС(А2/12; А3; А4; А5; А6)	Будущая стоимость инвестиции в соответствии с приведенными выше условиями (2 581,40)
8		

Рисунок 1 – Пример 1

	А	В
1	Данные	Описание
2	12%	Годовая процентная ставка
3	12	Количество платежей
4	-1 000	Объем платежей
5	Формула	Описание (результат)
6	=БС(А2/12; А3; А4)	Будущая стоимость инвестиции в соответствии с приведенными выше условиями (12 682,50)

Рисунок 2 – Пример 2

	А	В
1	Данные	Описание
2	11%	Годовая процентная ставка
3	35	Количество платежей
4	-2 000	Объем платежей
5	1	Платежи осуществляются в начале года (см. выше)
6	Формула	Описание (результат)
7	=БС(А2/12; А3; А4;; А5)	Будущая стоимость инвестиции в соответствии с приведенными выше условиями (82 846,25)

Рисунок 3 – Пример 3

Годовая процентная ставка в этих примерах делится на 12, поскольку начисление сложных процентов производится ежемесячно.

Исходя из представленной информации, можно сделать вывод, что БС функция легко применима и значительно облегчает расчёты в инвестиционных проектах.

Список литературы

1. Официальный сайт Microsoft. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://windows.microsoft.com/ru-ru/windows/home>

МАСЛОВ Ю.С., ПЕРЕВЕРЗЕВ П.П.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

MASLOV Y.S., PEREVERZEV P.P.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКЦИИ MODELING OF PROCESSES OF LIFE CYCLE OF PRODUCTION

Аннотация

Конкурентоспособность и эффективность деятельности любого предприятия в первую очередь зависит от организации процессов жизненного цикла продукции и их взаимодействия со вспомогательными процессами и всеми структурами предприятия. Для проектирования, анализа и совершенствования процессов жизненного цикла продукции необходима модель деятельности предприятия. Учитывая слабую проработанность этого вопроса в литературе, в статье предложена графическая модель деятельности предприятия со встроенными процессами жизненного цикла продукции.

Abstract

The competitiveness and efficiency of any enterprise primarily depends on the organization of the processes of the product life cycle and their interaction with the supporting processes and all structures of the enterprise. For the design, analysis and improvement processes in the product life cycle the model of the

enterprise. Given the weak elaboration of this issue in the literature, the paper proposed a graphic model of the enterprise with integrated processes of the product life cycle..

Ключевые слова: бизнес-процесс, модель, жизненный цикл продукции.

Keywords: business process model, product life cycle.

Главной задачей высшего руководства коммерческого предприятия является обеспечение результативности и эффективности функционирования процессов жизненного цикла продукции во взаимосвязи со вспомогательными процессами, а также со связанными с ними структурами и системой управления сетью процессов предприятия. По сути, все процессы предприятия необходимы только для того, чтобы наилучшим образом обеспечить функционирование процессов жизненного цикла продукции, которые создают потребительскую ценность продукции, выпускают и реализуют ее клиентам [4-6, 11-13].

Взаимодействие всех этих процессов носит сложный характер и достигается путем создания сетей бизнес-процессов, выстроенных в определенном порядке и обеспечивающие переработку ресурсов в продукцию, имеющую ценность для потребителя. Для этого, выход одного процесса должен стать входом для другого или нескольких других процессов [4-6, 11,13].

Учитывая множественность взаимодействий процессов и ресурсов, необходимо документирование деятельности предприятия в виде модели взаимосвязанных процессов, регламентов, должностных инструкций и т.д. [9, 10,13]. Для разработки модели выбрана нотация IDEF0 [2-3, 5, 7-8, 12-13].

С этой целью необходимо определить и перечислить основные процессы (т.е. процессы жизненного цикла продукции), которые создают добавленную ценность выпускаемой продукции и услугам. Затем составить цепочку создания добавленной ценности продукции. Далее, необходимо определить и перечислить вспомогательные процессы, которые обеспечивают функционирование основных процессов и их постоянное улучшение [1, 7-8, 12,13].

При разработке модели процессов жизненного цикла продукции, в качестве основы взяты следующие основные и вспомогательные процессы [4,6, 9-10]:

1 Основные процессы (процессы жизненного цикла продукции):

- Осуществлять маркетинговую деятельность
- Разрабатывать продукты и услуги
- Осуществлять технологическую подготовку производства
- Осуществлять закупки материалов
- Производить продукцию и услуги
- Продавать продукцию и услуги
- Управлять обслуживанием клиентов
- Утилизировать отходы

2 Вспомогательные процессы:

- Развивать персонал и управлять им
- Управлять информационными технологиями и знаниями
- Управлять финансовыми ресурсами
- Приобретать, создавать и управлять собственностью
- Управлять здоровьем, безопасностью персонала и защитой окружающей среды
- Управлять внешними связями
- Управлять улучшениями и изменениями

Разработка модели началась с создания контекстной диаграммы A-0 деятельности всего предприятия (рис. 1). После декомпозиции блока A0, получена диаграмма A0 верхних бизнес-процессов предприятия (рис. 2), в которой отражены блоки A5 «Процессы жизненного цикла продукции» и A6 «Вспомогательные процессы». Эти блоки связаны не только между собой, но и с остальными процессами верхнего уровня. Содержимое блока A5 «Процессы жизненного цикла продукции» показано на рис. 3, а блока A6 «Вспомогательные процессы» – на рис. 4. В связи с очень большим количеством потоков ресурсов на диаграмме A6, в ней условно показаны только потоки ресурсов для блока A2, чтобы упростить чтение диаграммы.

Для создания полной модели процессов жизненного цикла продукции, необходимо декомпонировать все блоки на диаграммах A5 и A6 на несколько уровней вниз. Наличие такой модели позволит не только проводить анализ эффективности менеджмента в процессах жизненного цикла продукции и связанной с ними сети процессов предприятия, но и проектировать цепочки

процессов для новых видов продукции.

Выводы:

1 Моделирование процессов жизненного цикла продукции наглядно показывает сложность взаимодействия всех связанных бизнес-процессов, что доказывает необходимость ее разработки на всех предприятиях.

2 Без модели процессов жизненного цикла продукции невозможно наглядно увидеть все взаимосвязи между процессами. Поэтому менеджеры без такой модели понимают функционирование процессов жизненного цикла продукции очень фрагментарно и объективно они не в состоянии осуществлять менеджмент процессов на высоком уровне.

3 Модель процессов жизненного цикла продукции охватывает все процессы предприятия, организационную структуру и информационные системы, что делает ее разработку очень сложной. Из-за сложности разработки модели процессов жизненного цикла продукции, ее создание является актуальной проблемой для всех активно развивающихся предприятий.

4 Разработка модели процессов жизненного цикла продукции требует системного подхода, с охватом не только процессов и структур предприятия, но и всех ресурсных потоков в увязке со стратегией предприятия.

5 Для создания модели процессов жизненного цикла продукции необходимо обучение всех менеджеров предприятия современным методам моделирования бизнес-процессов, методам улучшения процессов, разработке регламентов выполнения процессов.

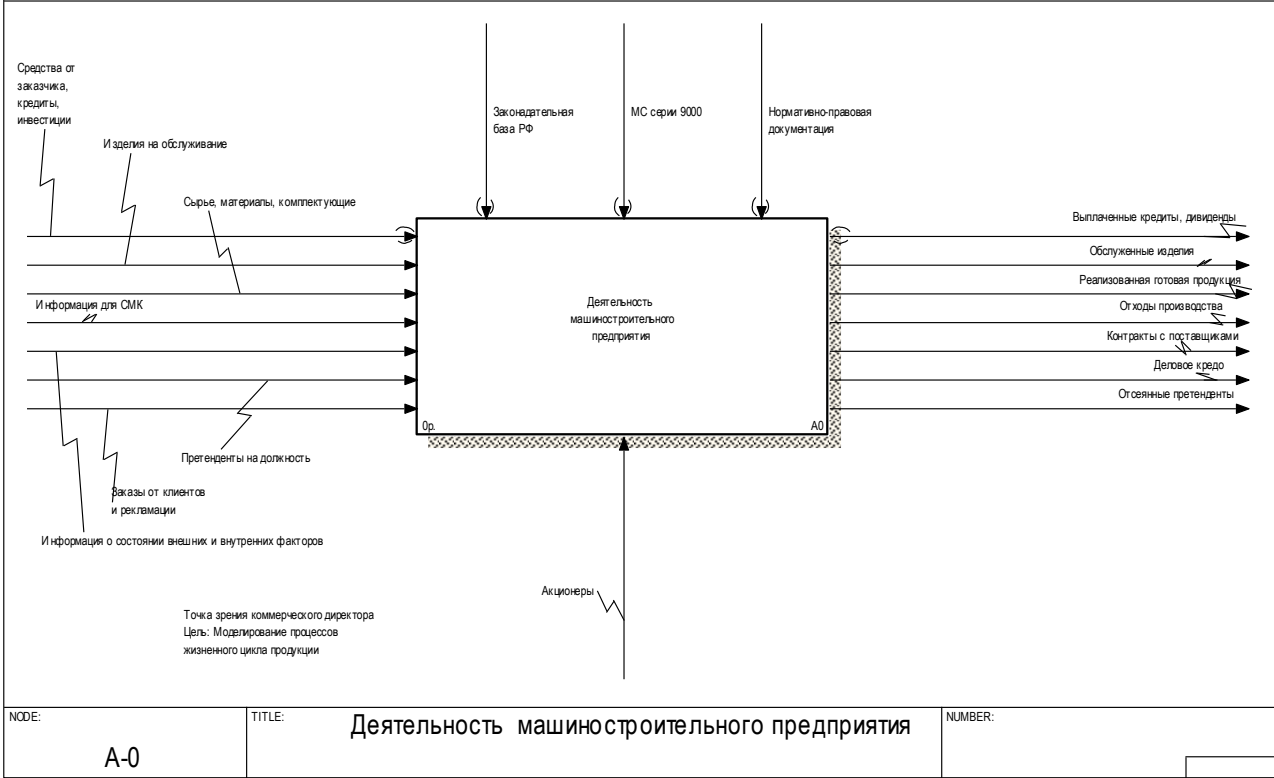


Рисунок 1 – Контекстная диаграмма А-0 деятельности предприятия

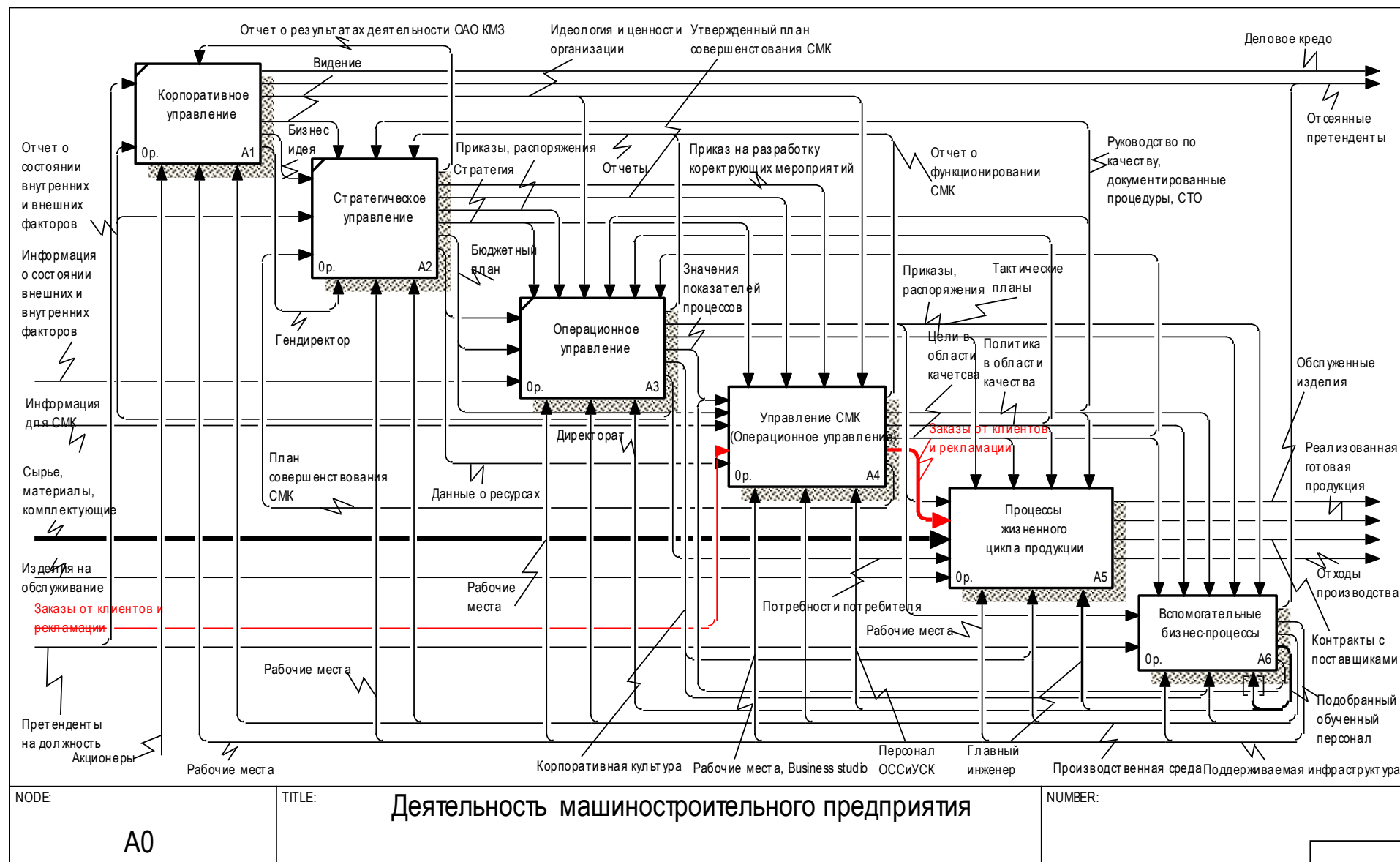


Рисунок 2 – Диаграмма A0 бизнес-процессов верхнего уровня, с блоками A5 «Процессы жизненного цикла продукции» и A6 «Вспомогательные процессы»

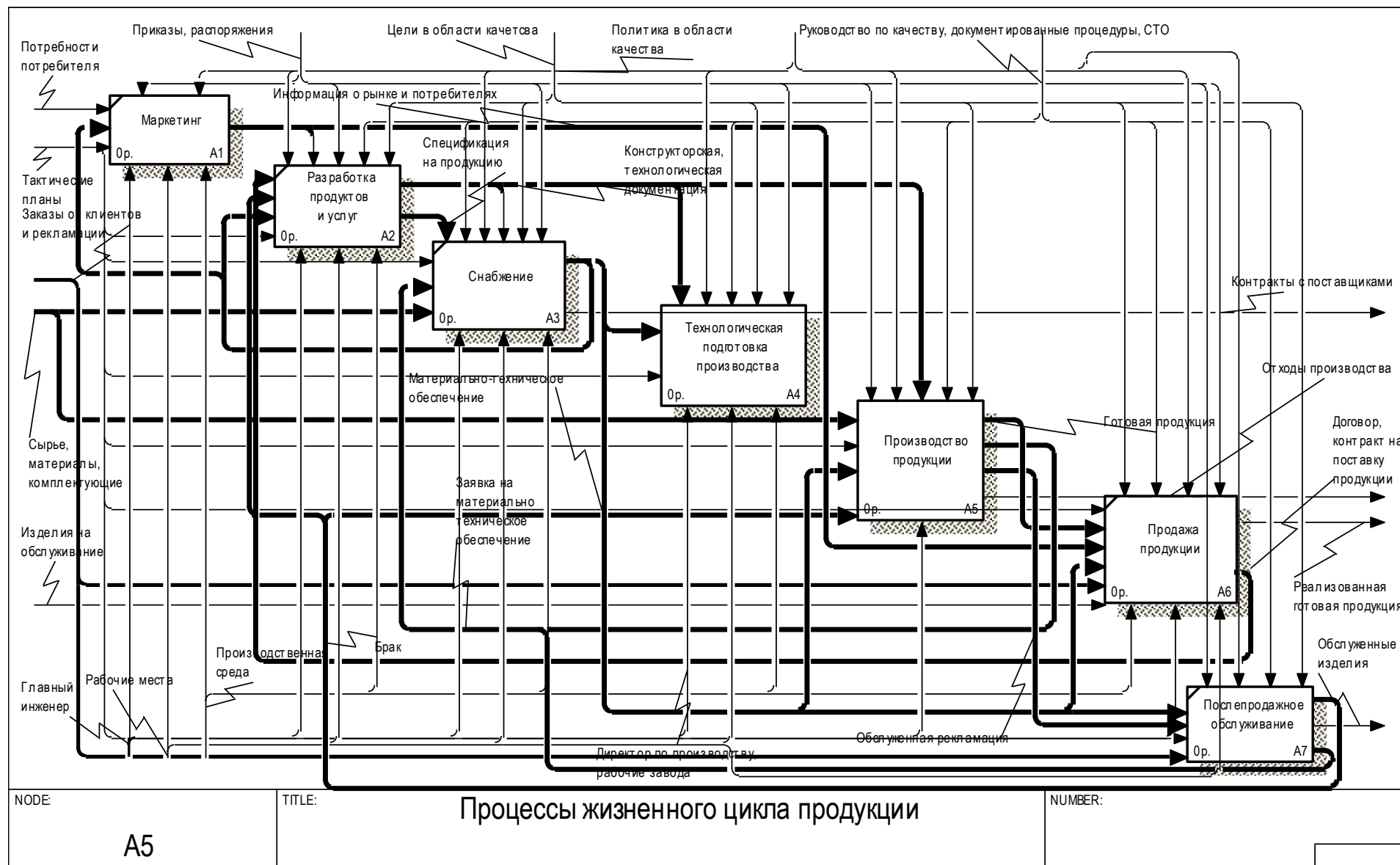


Рисунок 3 – Диаграмма А4, показывающая состав и взаимосвязь процессов системы менеджмента качества

Список литературы

- 1 ГОСТ Р ИСО 9004–2010 Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества. – М.: Стандартиформ, 2010. – 47 с.
- 2 ГОСТ РД IDEF 0–2000 МЕТОДОЛОГИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ IDEF0. – М.: Госстандарт России. – 2000. – 19 с.
- 3 Дубейковский, В.И. Эффективное моделирование с AllFussion Process Modeler (BPWin 4.1.1) / В.И. Дубейковский. – М.: Диалог-МИФИ, 2007 – 384 с.
- 4 Кондратьев, В.В. Даешь инжиниринг! Навигатор для профессионала / В.В. Кондратьев, В.Я. Лоренц. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2007. – 174 с.
- 5 Кондратьев, В.В. Показываем бизнес-процессы. Навигатор для профессионала / В.В. Кондратьев, М.Н. Кузнецов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2008. – 136 с.
- 6 Кондратьев, В.В. Проектируем корпоративную архитектуру. Навигатор для профессионала / В.В. Кондратьев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2007. – 506 с.
- 7 Маклаков, С.В. Моделирование бизнес-процессов с AllFussion Process Modeler (BPWin 4.1) / С.В. Маклаков. – М.: ДИАЛОГ МИФИ, 2007. – 240 с.
- 8 Марка, Д.А., МакГоуэн К. Методология структурного анализа и проектирования / Д.А. Марка, К.М. МакГоуэн. – М.: МетаТехнология, 1993. – 220 с.
- 9 Переверзев, П.П. ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ/ П.П. Переверзев, В.М. Каточков, А.Д. Тошев//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2012. № 9 (268). С. 140.
- 10 Переверзев, П.П. ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ/ П.П. Переверзев, В.М. Каточков, Е.В. Каточков//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2011. № 41 (258). С. 124-127.
- 11 Переверзев, П.П. Формирование механизма устойчивого развития экономики предприятий в сфере услуг и производства на основе реализации реинжиниринга с процессным подходом к управлению / П.П. Переверзев, Н.В. Угрюмова, И.В. Лаврентьева // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2012. № 9(268). С. 15.
- 12 Переверзев П.П. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ/ П.П. Переверзев//Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 259.
- 13 Репин, В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 512 с.

НАСЫРОВА Л.Х.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

БУЛГАКОВА М.В.

Челябинский государственный университет

NASIROVA L.H.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

BULGACOVA M.V.

Chelyabinsk State University

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ЛОГИСТИКЕ INFORMATION SYSTEMS IN LOGISTICS

Аннотация

В современном мире, трудно себе представить логистику без активного применения информационных систем. Невозможно себе вообразить организацию работы путей доставки товаров без постоянного и оперативного обмена и использования информации.

Сегодня невозможно обеспечить требуемое качество товаров и услуг без применения информационных систем для анализа и планирования принятия коммерческих решений в логистике.

Более того, именно благодаря развитию информационных систем логистика стала основной формой организации товарообмена на рынках.

Abstract

In today's world, it is difficult to imagine logistics without the active use of information systems. It is impossible to imagine the organization of work ways to deliver the goods without the constant and rapid exchange and use of information.

Today it is impossible to provide the required quality of goods and services without the use of information systems for the analysis and planning of commercial decisions in logistics.

Moreover, thanks to the development of information systems, logistics has become the main form of organization of commodity markets.

Ключевые слова: логистика, информационные системы

Keywords: logistics, Information systems

Информационные системы – совокупность и набор методов, производственных и технологических программ, соединенных в одну технологическую цепочку, предназначенную для сбора, обработки, хранения вывода, распространение информации для уменьшения трудоемкости процессов применения информационных ресурсов, повышения и улучшения надежности работы с ними [1].

Под информационными системами (ИС) в логистике понимается комплекс программно-технических средств производства, передачи, обработки информации, обеспечивающих товародвижение [3].

Основным направлением в развитии ИС в логистике является объединение информационных потоков на основе современных приемов обработки и передачи данных.

Развитие информационной логистики связано с возрастающей ролью информации в экономическом процессе, а также совершенствованием средств коммуникаций.

Значение информационных технологий в современном мире определяется следующими показателями:

- высокой составляющей информации в конечной стоимости;
- объединяющей функцией ИС в экономическом организме общества, в главенствующей степени, обеспечивающей эффективность развития экономики;
- большой долей информационных ресурсов в общей занятости (трудовые ресурсы высокой и высшей квалификации);
- инновационной функцией, участвующей в генерировании НТП.

Важность внедрения и использования ИС в логистике обусловлена все возрастающим объемом подлежащих обработке различных данных.

Традиционными способами уже не удастся из потока информационных данных найти нужную информацию и применять ее для управления организацией или предприятием.

Определяющим показателем в управлении становится скорость обработки информации и получение нужных данных. Получение информации все сильнее влияет на эффективность управления организации или предприятия, их экономические успехи.

Все чаще информацию сравнивают со "стратегическим сырьем". В экономически развитых странах расходы на информацию превышают расходы на энергетику. И эти расходы при рациональном подходе дают плоды.

Значительно повышают производительность и эффективность труда современные ИС, построенные на основе использования концепций информационных накоплений и интеллектуальной обработки данных в логистике.

Техническими средствами ИС в логистике являются:

- электронно-вычислительная техника;
- персональные компьютеры;
- серверы;
- периферийное оборудование;
- средства коммуникации;
- автоматизированное оборудование.

К программным средствам ИС в логистике относятся:

- 1) программные средства общего назначения:
 - информационная система управления предприятием (ИСУП) как программная база для формирования логистических информационных систем (ЛИС);
 - средства компьютерного проектирования;

- средства управления технологическим процессом роботизации, управления автоматизированным оборудованием;
- моделирование бизнес-процессов, оргструктуры;
- текстовые редакторы, табличные редакторы, средства создания презентаций, органайзеры;
- СУБД – обеспечивающие функционирование ИСУП, вспомогательные СУБД;
- прочие программные средства.

2) специализированные программные средства: входящие в состав корпоративных информационных систем (КИС).

Применение средств ИС в логистике предназначено для обеспечения взаимодействия между подразделениями предприятия и между предприятиями в процессе распределения товаров.

Для этого в качестве главного направления исследования ИС в логистике следует использовать деление ИС по этапам информационного потока с характеристикой обеспечивающих функций логистики (запасы, транспортировка и т.д.).

Для того, чтобы ИС в логистике работала эффективно, необходимо детальное описание всех основных процессов и уже затем "проецирование" на существующую систему (или совершенствование данной системы перед установкой ПО) компьютерной программы или разработка ПО.

ИС в логистике могут создаваться с целью управления материальными потоками на уровне отдельной коммерческой единицы, а могут способствовать организации логистических процессов с множеством участников.

На уровне отдельной коммерческой единицы ИС, в свою очередь, делятся на 3 группы:

- 1) плановые информационные системы (ПИС);
- 2) Дизпозитивные информационные системы (ДИС);
- 3) исполнительные информационные системы (ИИС).

ИС в логистике, входящие в разрядные группы, отличаются как функциональными, так и обеспечивающими подсистемами. Функциональные подсистемы различаются составом задач. Обеспечивающие подсистемы могут отличаться всеми своими составляющими (техническими, информационным и математическим обеспечением).

Плановые информационные системы (ПИС). Данные системы создаются на административном уровне управления и предназначены для принятия долгосрочных решений стратегического назначения [4]. Среди решаемых задач могут быть следующие:

- создание и оптимизация элементов логистической цепи;
- управление условно постоянными, малоизменяющимися данными;
- планирование и организация производства;
- управление запасами;
- управление резервами;
- и др. задачи.

Дизпозитивные информационные системы (ДИС). Данные системы создаются на уровне управления подразделения (склад, цех и т.п.). Они служат для обеспечения отлаженной работы ИС в логистике [2]. Они решают следующие задачи:

- детальное управление запасами (местами складирования);
- распоряжение внутрискладским (или внутризаводским) транспортом;
- отбор грузов по заказам и их комплектование;
- учет отправляемых грузов другие задачи.

Исполнительные информационные системы (ИИС). Создаются и применяются на уровне административного (оперативного) управления [2].

Обработка информации в ИИС производится в темпе, определяемом скоростью ее поступления в ЭВМ, т.е. режимом работы в реальном масштабе времени, который позволяет получать необходимую информацию о движении грузов и товаров на текущий момент и оперативно выдавать соответствующие указания на объект управления. Этими системами могут решаться разнообразные задачи, связанные с контролем потоков, оперативным управлением производства и т.п.

Создание многоуровневых автоматизированных ИС в логистике связано со значительными затратами, в основном в области разработки ПО, которое должно обеспечить multifunctionality системы, а также высокую степень ее интеграции. Поэтому при создании ИС в сфере логистики должна исследоваться возможность использования сравнительно недорогого программного обеспечения с его адаптацией.

В настоящее время создаются достаточно совершенные пакеты программ ИС для логистики. Однако они применимы не во всех видах ИС. Это зависит от уровня стандартизации решаемых задач.

Наиболее высок уровень стандартизации при решении задач в ИС в логистике, что позволяет с наименьшими трудностями адаптировать стандартное программное обеспечение в диспозитивных информационных системах. Возможность приспособить стандартный пакет программ вызвано рядом причин, например: производственный процесс на предприятиях складывается исторически и трудно поддается существенным изменениям во имя стандартизации; структура обрабатываемых данных существенно различается у разных потребителей.

Список литературы

1. Аникина Б.А. Логистика: /учебник для вузов /Под ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 170 с.
2. Гаджинский А.М. Логистика: /учебник для высших и средних учебных заведений /. А.М. Гаджинский – М.:Издательско –торговая корпорация «Дашко и К^О», 2010.-484с.
3. Гаджинский А.М. Практикум по логистике.-8-е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашко и К^О»,2009.
4. Моисеева Н.К. Экономические основы логистики –М.: ИНФРА-М,2008.

НЕГОВОРОВА Е.В., БУЛГАКОВА М.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

NEGOVOROVA E.V., BULGAKOVA M.V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-СТРУКТУРАМИ THE USE OF SIMULATION IN THE MANAGEMENT OF BUSINESS STRUCTURES

Аннотация

Наличие определенных процессов в любой системе естественно и необходимо, особенно в каждом бизнес-процессе. Они могут иметь строгую регламентацию, как пример можно привести предприятия, которые производят колоссальные объемы продукции на продажу. Процессы, которые ориентированы на персональное обслуживание частных клиентов и покупателей, являются более гибкими. Во всех случаях необходимо моделирование бизнеса. В данной статье приводится определение такого понятия, как «моделирование бизнеса» и инструменты его осуществления.

Abstract

Existence of certain processes in any system naturally and is necessary, especially in each business process. They can have a strict regulation as an example it is possible to give the enterprises which make enormous volumes of production for sale. Processes which are focused on personal service of private clients and buyers are more flexible. In all cases business modeling is necessary. This article provides a definition of such concepts, as "business modelling" and the tools of implementation.

Ключевые слова: моделирование бизнеса, бизнес-процесс, методы моделирования

Key words: business modeling, business process, simulation methods

Актуальность выбранной темы заключается в том, что на данный момент на рынке функционирует огромное количество бизнес-структур, но не все они в конечном счете бывают успешными, зачастую проблема заключается в неправильном моделировании и управлении бизнесом.

В 80-90-х годах прошлого столетия некоторые компании подверглись некоторым изменениям, причиной которых являлись глобализация рынка и устранение множества организаций сбыта товаров. По этой причине был пересмотрено привычное выполнение операций. Также многие задумались над тем, что такое бизнес-процесс и как получить от него максимальную пользу. Об этом написал М. Хаммер: "Началось время процессов"[4].

В это же время зародилась концепция реинжиниринга бизнес-процессов, кратко BPR. Есть множество подходов к реинжинирингу. Но нельзя отрицать, что для использования одного из подходов обязательно нужно вникнуть в существующий процесс, в его устройство и принципы. С

этим и связано появление бизнес-процессов, деятельности, которой необходима с идентификация, документирование и анализ бизнес-процессов.

Итак, перейдем к определению таких понятий, как "бизнес-процесс", "моделирование бизнеса", а также "моделирование бизнес-процессов".

Бизнес-процесс - это совокупность некоторых операций, которые приводят к результату, который полезен потребителю.

Моделирование процессов - это ведение документации, проведение анализа и разработка структуры бизнес-процессов. Что такое "моделирование бизнеса", будет объяснено чуть ниже.

При использовании ИТ-технологий полностью изменилось привычное производство и сфера услуг. Данные, которые содержатся в информационных системах, стали неотъемлемой частью операций множества предприятий. В процессе моделирования и настройки бизнес-процессов недостаточно было смотреть на ИТ-системы и данные лишь как на ресурс. То есть, при моделировании бизнеса необходимым является использование моделирования процессов, моделирования данных и анализа информационных систем[1].

На данном этапе не слишком корректно рассматривать лишь простейшие отношения между отдельными компаниями. Предприятие может поставлять только один продукт некоторой компании и в это же время быть её клиентом. Так же не исключен такой вариант, что это предприятие- партнер в общем деле и конкурент для 3 вида продуктов. Взаимосвязи субъектов бизнеса представляются сейчас всё более сложными, также это касается связей в электронном бизнесе.

Для понимания принципов работы современного предприятия, нужно знать не только о бизнес-процессах, но и о данных, системе, оргструктуре, целях бизнеса, продуктах, ключевых показателях, рисках, правилах, интерфейсах, уровне квалифицированности работников и даже о внешней среде и корпоративной культуре. Кроме всего, нельзя изучать всё это по отдельности, так как эти понятия принимают значение лишь в том случае, если они имеют взаимосвязь. Это и есть моделирование бизнеса.

Моделирование бизнеса – означает ведение документации, анализа и оптимизации работы на предприятии или некоторых направлений, входящих в круг его деятельности; определение перечня целей и задач, механизмов и ресурсов, которые будут использоваться для их достижения; список правовых ограничений и взаимоотношений со средой, в которой предприятие ведет свою деятельность.

В идеальном представлении первостепенно определяется перечень целей и задач бизнеса, после этого будут разрабатываться процессы, позволяющие достичь эти цели, а потом уже определяются системы, организации, данные и так далее.

Для улучшения основных показателей предприятия, повышения его конкурентоспособности и снижения издержек прибегают к процессному подходу организации управления бизнесом. Процесс – это совокупность последовательных операций, которые заканчиваются результатом. В данной статье приводятся основные методы регулирования бизнеса.

Основная задача моделирования бизнеса заключается в наличии целостного подхода к ведению документации и проведения анализа в целом. Стоит отметить важность того, чтобы все, кто имеет дело с моделированием конкретных направлений бизнеса, прибегали к помощи одного и того же подхода. В дальнейшем можно объединить или согласовать между собой вместе несколько моделей, но при этом они должны быть понятными (при непродолжительном обучении) для каждого, кто в этом нуждается.

Есть несколько общеизвестных методов моделирования, к примеру, ARIS, Catalyst, IDEF и так далее[3]. В основании всех лежит несколько разнообразных подходов, так же они имеют различных акценты, большинство из них получили реализацию в программных продуктах. Чтобы получить гарантию стандартизированного подхода к описанию бизнеса, накопить опыт и некоторые практические навыки и также надолго обеспечить понимание представленных моделей другими сотрудниками, можно использовать любой из методов. При использовании специализированного инструмента для моделирования бизнеса есть перечень преимуществ:

- поддержка стандартного подхода;
- повышение качества и точности при проектировании процесса;
- создание единой целостной системы записей и ведения документации, хранящейся в одном месте;
- поддержка использования общепринятых терминов;
- использование разнообразных инструментов при проведении анализа;
- поддержка многократного использования моделей;

- наличие возможностей для проведения проверки адекватности или тестирования процессов;
- представляет собой стартовую точку для разработки программных систем или систем класса Workflow;
- дает возможность публикации модели в сети Интернет;
- поддержка работы виртуальных рабочих групп;
- упрощается процесс обратной связи с итоговым пользователем.

Самую большую сложность при создании общего подхода к моделированию бизнеса представляет обеспечение определенного уровня стандартизации. При использовании методов моделирования создается основа для стандартизации, а при использовании инструмента появляется возможность следования стандартам[1].

Процесс моделирования возможен и без помощи инструмента, но инструмент помогает намного упростить исполнение процесса. Инструменты моделирования, как правило, работают с заранее определенными графическими символами, диаграммами и связями, что позволяет пользователю следовать методологии. По этой причине важным является создание своих собственных корпоративных стандартов, которые бы точно смогли определить, каким образом выбранный метод и выбранный инструмент будут использоваться в вашей организации.

Грамотно выстроенный процесс моделирования бизнеса способен изменить бизнес-культуру и управление процессами в компании. Например, можно представить себе такую ситуацию: директор по управлению банком «К» на совещании дал распоряжение о том, что нужно формализовать всю деятельность банка, чтобы при нажатии кнопки на ПК, можно было увидеть отчет о проделанной работе каждого сотрудника или каждого бизнес-процесса банка. В этой ситуации как раз и нужно применить электронную бизнес-модель.

Мы очень часто сталкиваемся с такой ситуацией, когда модели процессов создаются несколькими избранными сотрудниками, просматриваются ими, а потом соответствующие документы собираются в огромные тома, которые так и пылятся на полке.

К счастью, такие ситуации возможно избежать, потому что процессы и другие модели теперь являются доступными для всех благодаря сети Интернет.[4] Сотрудники, которые заинтересованы этим, имеют возможность их просматривать, давать им персональную оценку или же отмечать некоторые недочеты, пользуясь при этом своим персональным компьютером или работая в виртуальных рабочих группах. В конце концов модель процесса представляет собой живую, релевантную, реальную часть бизнеса и ежедневную деятельность организации.

Главной особенностью бизнес-моделирования является то, что в его основе лежат определенные бизнес-процессы. Именно система управления бизнес-процессами (СУБП) является фундаментом, на котором строится большое количество других систем управления и технологий.

Во многих организациях активно внедрялись и продолжают внедряться различные подходы, методики и технологии управления, совершенствования и оптимизации управления бизнесом.

На практике можно убедиться в том, что на начальных этапах внедрения данные методики могут быть успешны, но через некоторое время они постепенно теряют свою эффективность и вскоре от них приходится отказаться[2].

Причиной безуспешности попыток улучшения работы организации при помощи этих подходов, как правило, является несистемность и разрозненность действий, которые не предполагают возможность использования глубокого анализа и осуществления коренных изменений в работе организации.

Основным способом решения данной проблемы является внедрение в организации процессного подхода к управлению.

Для успешного внедрения определенной методики или технологии в организации и получения ожидаемых результатов, желательно, чтобы они:

- 1 Были низкими по цене. Особенно важно это для средних и небольших по величине организаций, которые не в состоянии позволить себе внедрение дорогостоящих решений.
- 2 Были понятными для рядовых сотрудников организации.
- 3 Имели практическую направленность, достаточно «быстрые», и в то же время, долгосрочные результаты.
- 4 Могли учитывать специфику менеджмента российских компаний.
- 5 Содержали в себе примеры и типовые решения.

Подводя итоги можно сказать, что эффективность предприятия напрямую зависит от правильного использования методов бизнес-планирования. Грамотно выстроенный процесс моделирования бизнеса способен изменить бизнес-культуру и управление процессами в компании.

Список литературы

- 1 Бизнес-реинжиниринг: Учебное пособие / Под ред. Н.В. Васильева - М.: Экмос, 2006. - 224 с.
- 2 Исаев Р.А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг – М.: ИНФРА-М, 2011.-314 с.
- 3 Российская еженедельная газета [Электронный ресурс]: ежедневные обзоры на происходящие экономические события. - Режим доступа: «Экономика и жизнь» <http://www.eg-online.ru/>
- 4 Экономический журнал [Электронный ресурс]: содержит статьи по экономике. - Режим доступа: <http://www.ecm-journal.ru/>

НЕГОВОРОВА Е.В., ГРАФ А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

NEGOVOROVA E.V., GRAF A.A.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРИМЕНЕНИЕ ЗАДАЧИ О НАЗНАЧЕНИЯХ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

THE APPLICATION OF THE ASSIGNMENT PROBLEM TO THE SOLUTION OF ECONOMIC PROBLEMS

Аннотация

В статье рассмотрена общая постановка задачи о назначениях, различные варианты её применения и приведен пример решения несбалансированной задачи о назначениях с введением фиктивных работ.

Abstract

The article discusses the general formulation of the assignment problem, different variants of its application and an example of solving unbalanced assignment problem by introducing dummy operations.

Ключевые слова: распределение ресурсов, матрица назначений, фиктивные работы, матрица затрат

Keywords: the allocation of resources, matrix assignments, fictitious work, the matrix cost

В современных реалиях проблема эффективного использования ресурсов стоит наиболее остро перед каждым предприятием или фирмой. Грамотное распределение ресурсов является одним из условий успеха для достижения целей максимизации прибыли и минимизации издержек. Задача о назначениях помогает при составлении наиболее рационального плана распределения ресурсов, имеющихся у организации или фирмы.

Задача о назначениях является частным случаем транспортной задачи, для решения которой необходимо составление экономико-математической модели[1]. При решении задач такого типа используются методы линейного программирования или алгоритм решения транспортной задачи. Чаще всего постановка задачи имеет следующий вид: предположим, что имеется m различных работ $A_1, A_2, \dots, A_m$ и n механизмов $B_1, B_2, \dots, B_n$, каждый из которых при выполнении различных работ будет иметь неодинаковую эффективность их выполнения. Требуется так распределить механизмы по работам, чтобы общая полезность от их использования была максимальна.

Целью решения задачи является выбор такого варианта распределения ресурсов, при котором стоимость назначений будет минимальной. Предполагается, что каждый ресурс назначается ровно один раз и каждому объекту приписывается ровно один ресурс[3]. Возможные применения задачи о назначениях представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Возможные применения задачи о назначениях

Ресурсы	Объекты	Критерии эффективности
Рабочие	Рабочие места	Время
Грузовые автомобили	Маршруты	Затраты
Станки	Участки	Объем переработанной продукции
Экипажи	Рейсы	Время простоя
Коммивояжер	Города	Товарооборот

Задача о назначениях используется для назначения персонала на рабочие места, грузовых автомобилей на маршруты, станков на участки и т.д. Исходными параметрами экономико-математической модели задачи о назначениях являются:

1. n – количество ресурсов, m – количество работ.
2. – единичное количество ресурса, например: один работник; одна машина; один станок и т.д.
3. – единичное количество работы, например: одно рабочее место; один маршрут; один участок.
4. – характеристика качества выполнения работы с помощью ресурса. Например, компетентность i -го работника при работе на j -й должности; стоимость перевозки i -ым транспортным средством груза по j -му маршруту; время простоя i -ого экипажа при выполнении j -ого рейса.

Пример решения задачи

Если в задаче о назначениях число работников равно числу работ, на которые их нужно назначить, то мы имеем закрытую модель. Если же количество исполнителей (n) больше числа работ (m), то вводят фиктивные работы в количестве, равном $n-m$. Можно считать, что при назначении на фиктивные работы, затраты равны нулю. Рассмотрим это на примере.

Задача: Компания планирует привлечь для разработки четырех программных продуктов четырех программистов, каждый из которых должен разработать по одной программе. На данный момент работают шесть квалифицированных специалистов. В таблице 2 приведены заработные платы (в рублях), которые необходимо выплатить каждому работнику за выполнение соответствующей работы:

Таблица 2 – Матрица зарплат

программист/программа	R1	R2	R3	R4
Иванов	75	30	10	25
Воронов	20	35	40	50
Табаков	15	55	70	65
Глебов	25	30	20	100
Ильин	30	40	55	60
Малкин	70	80	25	30

Необходимо распределить работы между программистами таким образом, чтобы затраты на разработку всех четырех программ были минимальными.

Решение:

Введем фиктивные работы R5 и R6, при этом матрица себестоимостей примет вид, представленный в таблице 3.

Таблица 3 – Матрица себестоимостей

программист/программа	R1	R2	R3	R4	R5	R6
Иванов	75	30	10	25	0	0
Воронов	20	35	40	50	0	0
Табаков	15	55	70	65	0	0
Глебов	25	30	20	100	0	0
Ильин	30	40	55	60	0	0
Малкин	70	80	25	30	0	0

Матрица назначений представлена в таблице 4. Она будет выглядеть следующим образом:

Таблица 4 – Матрица назначений

Программист/программа	R1	R2	R3	R4	R5	R6
Иванов	0	0	1	0	0	0
Воронов	0	0	0	0	1	0
Табаков	1	0	0	0	0	0
Глебов	0	1	0	0	0	0
Ильин	0	0	0	0	0	1
Малкин	0	0	0	1	0	0

Таким образом, исходя из полученного решения, можно сделать вывод, что работник 2 (Воронов) и работник 5 (Ильин) не получают работы, то есть назначены на фиктивные работы R5 и R6

соответственно. Остальные получают следующие работы: Иванов - R3, Табаков - R1, Глебов - R2, Малкин – R4. Целевая функция (общие издержки работы) будет минимальной в данном случае и составит 85 тыс. руб.

Таким образом, задача о назначениях помогает снизить степень неэффективности использования ресурсного потенциала[2]. Это позволяет предприятию в значительной мере экономить такие немаловажные ресурсы, как время и деньги, и развиваться уверенными темпами.

Список литературы

1 Агальцов, В.П. Математические методы в программировании: учебник. В.П. Агальцов, И.В. Волдайская. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2006 г. - 224 с.

2 Грызина, Н.Ю. Математические методы исследования операций / Н. Грызина. Учеб. Пособие. Москва: МЭСИ, 2005.- 12 с.

3 Шапкин, А.С. Математические методы / А. Шапкин. Учебник. Москва, 2004.- 104 с.

НИКИТИНА Д. С., ГРАФ А. А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

NIKITINA D. S., GRAF A. A.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

АНТАГОНИСТИЧЕСКИЕ ИГРЫ ZERO-SUM GAME

Аннотация

В данной статье рассматривается актуальность применения аппарата антагонистических игр при принятии тех или иных управленческих решений хозяйствующими субъектами. Также в работе рассмотрены примеры его применения на практике организациями-соперниками, к которым применима теория антагонистических игр.

Abstract

In this article, relevance of use of the device of zero-sum games at adoption of these or those administrative decisions is considered by economic entities. Also in work, examples of its practical application by the organizations rivals to which the theory of zero-sum games is applicable are reviewed.

Ключевые слова: антагонистические игры, теория игр, управление, оптимизация, принятие решений, неопределенность.

Keywords: zero-sum games, game theory, management, optimization, decision making, indeterminacy.

Постоянное совершенствование технологий, создание все новых программ и их распространение приводят к тому, что моделирование начинает все чаще применяться в процессе принятия управленческих решений хозяйствующими субъектами. Для выбора аппарата моделирования необходимо учитывать цели, которые должны достигаться путем использования той или иной модели и объекта, к которому модель будет применена. Если решение принимается в условиях неопределенности, принято использовать аппарат теории игр.

Все игры, которые принадлежат теории игр, можно разделить на не антагонистические и антагонистические. В данной работе рассматривается пример использования антагонистической игры в практической деятельности того или иного предприятия при принятии им, как хозяйствующим субъектом, управленческих решений.

К одному из наиболее простых и потому одних из самых изученных типов игр можно отнести антагонистические игры, являющиеся играми с нулевой суммой, что подразумевает то, что общий капитал игроков остается неизменным, просто распределяясь между участниками игры. Иначе говоря, такие игры являются замкнутой системой: проигрыш одного из участников обязательно является выигрышем другого. [1]

М. А. Гиршик и Д. Г. Блекуэлл считают, что цель теории антагонистических игр является возможность создания теории рационального поведения в некой неизвестной ситуации, в которой неизвестным фактором становится стратегия, выбираемая разумным противником, чьи интересы являются противоположными интересам первого игрока, а статистические игры есть ничто иное, как

анализ ситуаций, неизвестным фактором в которых является состояние предположительно нейтрального внешнего мира. [2, с. 116]

Несомненно, принятие решений является частью повседневной жизни любого человека. Многие решения принимаются почти автоматически, не требуя привлечения больших ресурсов, однако в сложных ситуациях люди часто прибегают к помощи посторонних источников. Следовательно, возникает вопрос оптимальной стратегии игрока, то есть способе поведения, который будет наилучшим образом соответствовать интересам игрока. Из-за того, что в антагонистических играх интересы игроков являются противоположными, принято считать, что их единственным вариантом применения при принятии решений является ситуация, в которой интересы игроков антагонистичны.

Однако существует и трактовка, согласно которой неопределенность порождается стремлением противника скрыть свои действия в будущем, в условиях конфликта интересов. [3, с. 220]. Кроме того, неопределенность при принятии решения можно рассматривать как конфликт принимающего решения человека с природой, следовательно, теория игр может также рассматриваться как теория принятия наиболее оптимальных решений в условиях неопределенности. [3, с. 220]

Предположим, что речь идет о тендере, участниками которого являются лишь две компании, обязавшиеся обеспечить поставку каких-либо товаров или оказание услуг. Само слово «тендер» подразумевает то, что контракт будет заключен с лишь одним из участников, подавшим предложение, и выполнившим все требования, предъявляемые к конкурсной документации.

Участники тендера находятся в равных условиях и не обладают полной информацией, а проигрыш одного из них обаятельно будет означать выигрыш другого. Предположим, что их затраты на оформление соответствующей документации и участие в тендере были столь малы, что их можно не учитывать. Тогда, соответственно, проигрыш одного будет являться выигрышем другого, игра по-прежнему будет продолжать оставаться игрой с нулевой суммой.

Подобная ситуация складывается и с аукционами-товар, предлагаемый на них, лишь один, соответственно, участники аукциона не смогут владеть им одновременно, то есть победить в одно и то же время. Один из внесших предложение со своей ставкой обязательно станет владельцем вещи, тогда как другой проиграет торги. Сумма игры останется неизменной.

Если рассматривать отношения в организации, то можно также обнаружить антагонистические игры. Довольно часто главная цель менеджмента организации не совпадает с интересами работников, так как они преследуют разные цели. И те, и другие стремятся получить максимальную прибыль от своей деятельности, но чистая прибыль организации тем больше, чем меньше будет заработная плата работников, однако работники, в свою очередь, заинтересованы в как можно большем размере оплаты своего труда. Точно такая же ситуация складывается и с объемом работы - организация хочет как можно более качественного выполнения работы в самом большом возможном ее количестве, тогда как работники, как это не парадоксально, не хотят работать, особенно, когда им за это мало платят. В. А. Спивак и И. В. Андреева предполагают лишь три возможные ситуации: работник ориентирован либо на получение максимального дохода, прикладывая, при этом, минимальные усилия, либо же, наоборот, прикладывая максимум усилий для получения максимального же дохода. Возможен и третий вариант, при котором работник удовлетворяется минимальным доходом при минимальных затратах труда. [4, с. 65]

При этом, оба участника снова находятся в условиях асимметрии (неполноты) информации. Менеджмент не раскрывает всей информации о прибыли организации и своих целях, а работники утаивают часть информации о себе. [4, с. 65]

Данная ситуация тоже является примером антагонистической игры, следовательно, согласование интересов данных субъектов можно представить с помощью аппарата теории игр.

Тогда данную игру можно представить следующими параметрами: X, Y, F . Параметры X и Y , соответственно, множества стратегий работника и работодателя, а F – функция победы первого игрока и проигрыша второго игрока. Тогда функцию победы первого игрока можно представить в следующем виде:

$$F_1(x, y) = \begin{cases} 1, & \text{при } x \neq y \\ -1, & \text{при } x = y \end{cases} \quad (1)$$
$$x \in X, y \in Y$$

Т. к. победа первого игрока является проигрышем второго, то

$$-F_2(x, y) = F_1(x, y) \quad (2)$$

Поиск такого решения игры, при котором интересы обоих игроков будут учтены, обеспечивается с помощью моделей организационного поведения. Требуется найти равновесие Нэша, согласно которому обоим игрокам будет не выгодно отклоняться от стратегии, при том условии, что ее будут придерживаться остальные игроки, откуда следует, что выигрыш не может быть увеличен ни одним участником при изменении им своих решений в одностороннем порядке.

Рассмотрим ситуацию, в которой две организации, производящие одинаковую продукцию, сталкиваются на одном рынке и являются, при этом, единственными поставщиками этой продукции на данной территории.

Обе организации могут производить продукцию с помощью одной из трех различных технологий, в зависимости от которых цена устанавливается в размере: 2, 6, 10 денежных единиц. Следует учитывать, что себестоимость на различных предприятиях различна.

Таблица 1.

Технология	Цена реализации единицы продукции, денежных единиц	Себестоимость единицы продукции, денежных единиц	
		Организация 1	Организация 2
3	2	1,5	1
2	6	3	4
1	10	5	8

При этом функция спроса выглядит следующим образом:

$$Y = 6 - 0.5 * x \quad (3)$$

где Y – количество приобретаемой продукции, а x – средняя цена продукции организаций.

Представим данные о спросе в зависимости от цен. (Таблица 2)

Таблица 2 – данные о спросе в зависимости от цен

Цена реализации единицы продукции, денежных единиц		Средняя цена реализации единицы продукции, денежных единиц	Спрос, тысяч единиц
Организация 1	Организация 2		
2	2	2	5
2	6	4	4
2	10	6	3
6	2	4	4
6	6	6	3
6	10	8	2
10	2	6	3
10	6	8	2
10	10	10	1

Доля продукции организации 1 представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Доля продукции организации 1

Цена реализации единицы продукции, денежных единиц		Доля продукции организации 1
Организация 1	Организация 2	
2	2	0,72
2	6	0,85
2	10	0,92
6	2	0,2
6	6	0,3
6	10	0,7
10	2	0,18
10	6	0,33
10	10	0,31

В данном примере стратегиями организаций являются их решения касательно технологии производства продукции. Требуется определить, возможно ли равновесие при выборе технологии производства обоими предприятиями, есть ли в перечне технологии, являющиеся заведомо невыгодными, какое количество продукции будет реализовано при равновесии и какая из организаций окажется победителем игры.

Коэффициенты выигрышей будут равны разнице прибылей организаций 1 и 2. Если разница положительна, победителем является организация 1, если отрицательна – организация 2.

Прибыль определим по следующей формуле

$$D = p * (S * R_1 - S * -(1 - p) * (S * R_2 - S * C_2)) \quad (4)$$

где D – разница прибылей организаций, p – доля приобретенной продукции организации 1, S – количество приобретенной продукции, R₁ и R₂ – цена реализации продукции организаций 1 и 2 соответственно, C₁ и C₂ – себестоимость продукции по организациям.

Стратегии A_i – решение о применении технологии организацией 1, B_j – организацией 2. Вычислим коэффициенты платежной матрицы.

	B ₁	B ₂	B ₃	MIN _i
A ₁	0.17	0.62	0.24	0.17
A ₂	3	-1.5	-0.8	-1.5
A ₃	0.9	0.5	0.4	0.4
MAX _i	3	0.62	0.4	

Поскольку в матрице нет ни дублирующих, ни доминирующих стратегий, то не существует и заведомо невыгодных технологий для производства продукции. Для организации 1 последний столбец матрицы есть минимально гарантированный выигрыш. Последняя строка представляет собой минимальные значения выигрыша для организации 2. Нижняя и верхняя цены игр совпадают и равняются 0.4, следовательно, третья технология является оптимальной для обеих организаций, то есть стратегии A₃ и B₃ являются оптимальными. Так как разность прибылей организаций положительна, то победителем игры будет являться организация 1 и ее выигрыш будет равен 0.4 тысячи денежных единиц, будет реализовано 5 тысяч единиц продукции, а цена будет установлена в размере 2 денежные единицы (обеими организациями), однако для первой организации себестоимость будет равна 1,5, а для второй-1, следовательно, организация 1 окажется победителем игры лишь из-за высокой доли продукции на рынке, приобретаемой населением.

Таким образом, нельзя отрицать актуальности теории антагонистических игр и ее применимости в реальных условиях. Как можно увидеть из примеров, теория способна помочь принять наиболее эффективное условие для достижения собственных целей в условиях неполноты информации и наличия противника с противоположными интересами.

Список литературы

1. Сигал А. В. Применение теории антагонистических игр для принятия решений в экономике // Экономика и управление. - 2013. - №1.
2. Блекуэлл Д. Теория игр и статистических решений / Д. Блекуэлл, М. А. Гиршик ; пер. с англ. И. В. Соловьева ; под ред. Б. А. Севастьянова. — М. : ИЛ, 2010. — 374 с
3. Математический энциклопедический словарь / Гл. ред. Ю. В. Прохоров; Ред. кол.: С. И. Адян, Н. С. Бахвалов, В. И. Битюцков, А. П. Ершов, Л. Д. Кудрявцев, А. Л. Онищик, А. П. Юшкевич. — М. : Сов. энциклопедия, 1988. — 847 с.
4. Андреева И.В., Спивак В.А. Организационное поведение. – Спб., Издательский дом «Нева», 2013 –224 с.

НИКИТИНА Д.С., БУЛГАКОВА М. В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

NIKITINA D. S., BULGAKOVA M. V..

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

INTEGRATION OF INFORMATIONAL TECHNOLOGIES INTO THE ECONOMY

Аннотация

В данной статье рассматриваются технологии, которые задействованы в экономике Российской Федерации на данный момент, применительно как к субъектам бизнеса, так и к банковской сфере. Дается характеристика системы SWIFT и ее отечественного аналога, прогнозируется его дальнейшее развитие.

Abstract

In these article technologies, which are involved in economy of the Russian Federation now, applicable both to subjects of business and to the bank sphere are considered. The characteristic of SWIFT system and its domestic analog is given; its further development is predicted.

Ключевые слова: экономика, информационные технологии, SWIFT, Visa, MasterCard, МИР.

Keywords: economy, informational technologies, SWIFT, Visa, MasterCard, MIR.

Все более актуальной в последнее время становится проблема своевременного реагирования и поиска в условиях все возрастающих информационных потоков. Все предприятия вынуждены функционировать в условиях постоянно изменяющейся окружающей среды и от того, как быстро будет осуществляться реакция на всевозможные внешние угрозы и появляющиеся возможности для развития дела, зависит, непосредственно, результат деятельности рассматриваемого предприятия.

Российская экономика выходит на новый этап развития и, в сложившихся условиях, он связан с все возрастающей ролью внутренних систем управления на предприятиях и организациях. Однако, стоит понимать, что это обуславливается еще и с необходимостью увеличения эффективности и результативности предприятий, возрастания их конкурентоспособности в условиях существующей на рынке жестокой конкуренции. Потребитель не станет приобретать товар по установленной производителем цене, если его цена существенно превосходит предлагаемое качество, что ставит перед производителями две задачи: уменьшить цену и максимально возможно улучшить качество, которые не могут быть достигнуты при низком уровне производительности работников. К сожалению, на многих предприятиях является актуальной проблема эффективной системы управления.

Обеспечение эффективной системы управления все чаще отождествляется с использованием автоматизации и интегрирования информационных систем, что позволяет лучше обосновывать и представлять пути рационализации сложных структур на современных предприятиях.

Первым этапом в формировании отдельных частей технологий, применимых к управлению, становится, непосредственно, формулирование подходов и идей, направляемых на качественное изменение плана организации экономического пространства организаций, которое часто обозначается как «реинжиниринг бизнес-процессов» и «электронные методологии», а также «управление процессами». Активную позицию в данном направлении занимают методологии: Process Engineer, RAD, SHL Transform, IDEF, Architect. [1]

К сожалению, имеющиеся типовые информационно-технологические программные продукты на данный момент очень плохо адаптированы к реалиям, существующим в российских организациях, что превращает в главную задачу разработку российских технологий, которые будут вбирать в себя все лучшее от западных аналогов. При этом стоит помнить, что так называемая «новая» российская экономика, опирающаяся на информационные технологии, должна создаваться «снизу», на уровне отдельных экономических субъектов.

Создаваемые новейшие системы управления должны, при этом, включать в себя информационные подсистемы, которые будут обеспечивать сбор, обработку и распределение информации в заданной форме в нужное субъекту время; подсистемы, сконцентрированные на разработке и принятии решений на основе данных, предыдущей подсистемы; подсистему, контролирующую и выявляющую ошибки в уже принятых решениях и способную вносить в них корректировки.

Поскольку принципы встраивания новых информационных технологий в управленческую систему организаций на данный момент разработаны в недостаточной степени, стоит строго выделять задачи, которые призваны решать информационно-технологические интегрированные системы управления предприятиями. В первую очередь, они должны выявлять скрытые резервы для повышения результативности деятельности организации и, соответственно, снижать себестоимость производимых товаров и услуг, что, в свою очередь, приводит к оптимизации загрузки основных фондов и распределения рабочего времени наемного персонала. Во-вторых, необходимо повысить управляемость предприятий путем совершенствования и реструктурирования управленческих процессов и методов. В-третьих, обязательным условием должно стать качественное изменение управленческих методов за счет делегирования полномочий управления нижним уровням, также занимающимся управлением, и ограничение бюрократических форм, предназначенных для согласования решений на предприятии.

Поскольку в современном мире функционирование фирм в частности и экономики в целом тесно связано с деятельностью банков, имеет смысл рассмотреть также и уровень внедрения технологий в банковскую сферу.

Несомненно, банковский сектор в России развивается более динамично, нежели остальные, ближе всего подходя к общепризнанным и международным подходам в организации рыночных отношений. В рамках изучаемой темы стоит отметить систему электронных расчетов рассматривая ее с позиции ее преимуществ, безопасности и удобства в применении. Электронная система расчетов позволяет ускорить большинство бизнес-процессов из-за того, что они проводятся в электронной форме, передавая информацию напрямую получателю, существенно уменьшая уровень бюрократических задержек, связанных с оформлением документов на каждом из этапов.

SWIFT (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications) — сообщество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций — стало ведущей организацией в сфере финансовых коммуникаций. Основными направлениями ее деятельности являются обеспечение надежного, оперативного, конфиденциального, эффективного и защищенного доступа телекоммуникационного обслуживания для банков и стандартизации методов и форм обмена финансовой информацией. Посредством системы SWIFT осуществляются переводы средств, подтверждение валютных сделок, передача информации о состоянии счетов в банках, расчеты по аккредитивам и инкассо, согласование спорных вопросов, торговля ценными бумагами, а также управление средствами клиентов и ведение их электронных счетов. [2]

SWIFT является основой для более чем пятидесяти национальных платёжных систем и основной системой расчета системы TARGET и Ассоциации европейских банков. [3]

Одним из элементов, иллюстрирующих внедрение информационных технологий в банковский сектор можно считать онлайн процессинг, обеспечивающий прием платы за товары и услуги в интернет-магазинах или же на сайтах, требующих произвести онлайн оплату. Такая система, несомненно, удобна-она экономит время и является очень привлекательной для использующих ее клиентов, у которых не возникает необходимости совершать покупку в обычном магазине или же идти в банк или на почту для того, чтобы произвести оплату, требуется лишь ввести свои данные, при этом не возникает угрозы разглашения данных, ведь система хорошо защищена и постоянно совершенствуется. После совершения оплаты средства сразу же поступают на счет торговца, который должен обеспечить доставку товара до потребителя. Процесс перевода средств называется эквайрингом и получает все более широкое распространение в мире. [3]

Однако перечисленные системы являются зарубежными, поэтому стоит рассмотреть национальную платежную систему РФ, претерпевшую существенные изменения. Первые упоминания о ее создании появляются 30 января 2015 года, а 22-23 мая звучит ее название- «МИР». Сначала она вводится в таких банках как «СМП-банк», «Газпромбанк», банк «Александровский», «МДМ» и внесенный в санкционные списки банк «Россия». [4] Первые испытания системы практикой оказались положительными-система полностью готова к внедрению во все банки страны, хотя на данный момент она функционирует только с картами MasterCard, составляющими 35% рынка. К сожалению, самая распространенная Visa, занимающая 61% российского рынка, пока не подписала соответствующего соглашения.

Данная система планируется как совершенно независимая от других стран, что сделает ее нечувствительной к санкциям. На данный момент в национальной платежной системе реализуется порядка одной шестой от всех проводимых расчетов, тогда как доля SWIFT равняется, соответственно, пяти шестым. Однако аналитики прогнозируют, что в 2016 году через национальную платежную систему будет проводиться порядка 90-95% всех расчетов.

Таким образом, можно сказать, что одним из главных условий для развития экономики на территории Российской Федерации является развитие информационных технологий и их внедрение во все сектора экономики, что является задачей очень сложной, но не невыполнимой, примером чему может служить создание системы «МИР». Вероятно, для развития методов обработки поступающей и постоянно увеличивающейся в объемах информации нам нужен некий «толчок» со стороны государства, также заинтересованного в увеличении производительности и эффективности существующих на рынке организаций, повышения их конкурентоспособности по сравнению с иностранными предприятиями. Информационные технологии не являются самоцелью, они лишь инструмент для увеличения эффективности взаимодействия частей предприятия, способный существенно улучшить экономическую обстановку в стране.

Список литературы:

1. Шоров К. М. Интеграция информационных технологий в автоматизированные системы управления в современных условиях [Текст] / К. М. Шоров // Молодой ученый. — 2012. — №4. — С. 191-195.
2. Горюшкина Е. И. Внедрение современных информационных технологий и модернизация банковского сектора РФ [Текст] / Е. И. Горюшкина, Т. И. Серегина, Н. В. Польшакова // Вопросы экономики и управления. — 2015. — №1. — С. 14-17.
3. Польшакова Н. В. Репина О. А., Ребась А. М. Информационные технологии обслуживания банковских карт в России// Молодой ученый (ноябрь), 2014. — с. 58–62.
4. Экономическая политика и Центральный банк 20141 года / Финансы. — 2015 — № 2 с.347.

ОСИПОВА И.В.,

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

БУЛГАКОВА М.В.,

Южно-Уральский государственный университет

(Национальный исследовательский университет)

OSIPOVA I.V.,

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

BULGAKOVA M.V.,

South Ural State University

(National Research University)

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ В ЛОГИСТИКЕ

Аннотация

В статье рассматриваются математические методы, применяемые в логистике. Приведены основные законы распределения вероятностей, построены их графики и, а также применение законов на конкретных логистических задачах.

Abstract

The article discusses the mathematical methods used in logistics. The basic laws of distribution of probabilities and constructed their graphs and the application of the laws of specific logistics tasks.

Ключевые слова: логистика, математические методы, теория вероятностей, законы распределения вероятностей.

Key words: logistics, mathematical methods, theory of probability, laws of probability distribution.

Логистика как наука и практическая деятельность, став неотъемлемой частью современной экономики, в последнее время вызывает все более возрастающий интерес.

Логистика – это наука о планировании, организации, управлении и контроле движения материальных и информационных потоков. По своей сущности она носит универсальный характер, так как любое предприятие – будь то торговое, производственное или сферы обслуживания – представляет собой логистическую систему, а значит, использует логистические методы [1].

Логистика является инструментом управления производственно-коммерческой деятельности, использующая экономико-математические методы. Применение математики в экономике является одним из важнейших направлений в коммерческой деятельности, а так же и логистике. Как в теории, так и в практике логистика достигла такого уровня, когда применение математических методов стало просто необходимым [2].

Будучи прикладной экономической наукой, логистика базируется на положениях экономической теории, которые в большинстве случаев представлены в математической форме, а поэтому равным образом должны быть математизированы. Одним из принципов логистики является усиление расчетного начала в организации процессов товародвижения, что также обуславливает необходимость применения математики.

Математические методы в логистике включают широкий круг разделов математики, а именно:

- классический математический анализ
- теория вероятностей

- теория надежности
- теория массового обслуживания
- теория игр
- математическая статистика
- гармонический анализ
- линейное программирование [3].

Математические методы обладают максимальной адекватностью и, как правило, носят иллюстративный характер, что немало важно для принятия оптимального решения менеджером-логистом.

Наличие в логистических процессах рыночной экономики случайных величин служит основанием для использования методов теории вероятности. Практика ставит перед логистикой такие задачи, в которых разнообразные факторы играют значительную роль в рассматриваемых процессах, но число таких факторов столь велико, что проследить причинно-следственные связи между ними оказывается не всегда возможным. Элементы неопределенности, много причинности, сложности присущи случайным явлениям и процессам в логистике, а значит, требуются специальные методы для их изучения, исследования и управления. Такие методы и разрабатывает теория вероятностей.

Таким образом, теория вероятностей в логистике рассматривает случайные величины, обусловленные логистическими процессами и операциями.

Так в логистике имеют место следующие стохастические случайные величины:

- спрос
- объем реализации (объем продаж)
- период реализации (длительность)
- выручка от реализации
- время доставки продукции
- товарооборот торгового предприятия
- поток потребителей
- издержки и др.

Если изучаемое явление представляется в виде полной группы событий, которые несовместны и равновозможны, то вероятность данного события равна отношению числа благоприятствующих этому событию случаев m к общему числу возможных случаев n . То есть вероятность равна:

$$P(A) = \frac{m}{n}$$

Обычно на практике рассматривается статистическая вероятность, в результате накопленных статистических данных о благоприятствующих событиях m и общего числа событий n .

Так, к примеру, в логистике используется такая величина, как надежность снабжения. Надежность снабжения в большинстве случаев величина случайная и определяется за определенный период времени как отношение числа поставок, выполненных согласно договору поставки, к общему числу поставок.

Допустим, что за рассматриваемый период поставщиком было выполнено 24 поставки, из них 18 соответствуют параметрам, предусмотренным договором поставки. Отсюда надежность будет равняться:

$$P(A) = \frac{18}{24} = 0,75$$

Поставка соответствующей надежности определяется следующими параметрами: количество, качество, сроки поставок. Случайные величины характеризуются законом распределения или плотностью распределения вероятностей.

В логистике наиболее распространенными являются следующие законы распределения вероятностей: нормальное, экспоненциальное, биномиальное, Пуассона [4]. Рассмотрим их.

Нормальный закон распределения вероятностей.

Плотность нормального распределения имеет следующий вид:

$$y = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-a)^2}{2\sigma^2}},$$

где a - математическое ожидание данной случайной величины, т. е. $a = M(x)$,

σ – среднее квадратическое отклонение данной случайной величины.

На практике исчисляются соответствующие статистические оценки. Так, оценкой для математического ожидания будет средняя величина:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n},$$

где n – количество данных в рассматриваемом статистическом массиве.

Математическое ожидание есть то теоретическое значение данной случайной величины, к которому стремится средняя величина при неограниченном увеличении количества данных.

Среднее квадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\bar{x} - x_i)^2}{n}} \text{ или } \sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\bar{x} - x_i)^2 n_i}{\sum_{i=1}^n n_i}}$$

В логистике то или иное значение величины оценивается значением

$$x = \bar{x} \pm \sigma, \text{ при этом оценивается коэффициент вариации: } k = \frac{\sigma}{\bar{x}}.$$

На рисунке 1 наглядно представлен график нормального распределения вероятностей.

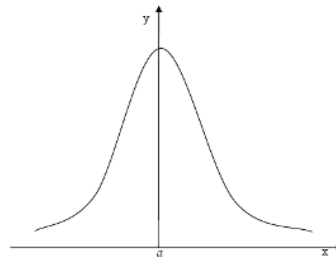


Рисунок 1– Нормальный закон распределения вероятностей

Экспоненциальный закон распределения вероятностей.

Плотность экспоненциального закона распределения вероятностей имеет следующий вид:

$$y = \lambda e^{-\lambda t},$$

где e – основание натурального логарифма.

Экспоненциальный закон описывает временные параметры случайных логистических процессов. Под экспоненциальный закон попадают следующие случайные величины:

- время обслуживания покупателей;
- время погрузки-выгрузки транспортных средств;
- время, затрачиваемое на выполнение прочих логистических операций;
- интервал между заявками, приходящими на обслуживание.

Особенностью экспоненциального закона является то, что он определяется одним параметром

λ . При этом $\lambda = \frac{1}{\bar{T}}$, где $\bar{T}$ – среднее значение исследуемого временного параметра.

Для величин, подчиняющихся экспоненциальному закону, математическое ожидание M и

среднее квадратическое значение равны между собой: $M = \frac{1}{\lambda}, \sigma = \frac{1}{\lambda}.$

На рисунке 2 представлен график экспоненциального закона.

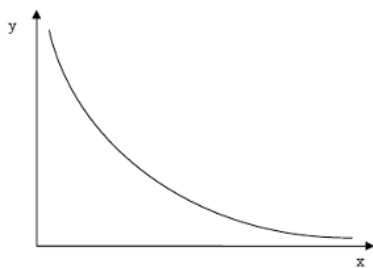


Рисунок 2 – Экспоненциальный закон распределения вероятностей

Биномиальный закон распределения вероятностей.

Биномиальный закон распределения вероятностей выражается формулой:

$$P_{n,m} = C_n^m \cdot p^m \cdot q^{n-m}$$

Данный закон определяет вероятности наступления m событий из общего числа событий n ,

где p – вероятность наступления одного события из данной группы событий;

q – вероятность ненаступления указанного события,

$$q = 1 - p$$

При биномиальном распределении наивероятнейшее число событий равно N :
 $np - q \leq N \leq np + q$ или $N = np$.

Рассмотрим применение методов теории вероятностей в логистике на примере задачи 1с использованием биномиального закона распределения вероятностей.

Задача 1: База снабжает 10 магазинов. Вероятность наступления заявки от одного магазина - 0,4. Определить наивероятнейшее число заявок, вероятность поступления наивероятнейшего числа наступления заявок, вероятность поступления заявок от 5 магазинов.

Произведем вычисления:

$$1) N = n \cdot p = 10 \cdot 0,4 = 4$$

2) Вероятность поступления наивероятнейшего числа заявок определяется по формуле

Бернулли: $P_{n,m} = C_n^m \cdot p^m \cdot q^{n-m}$

$$P_{10,4} = C_{10}^4 \cdot 0,4^4 \cdot 0,6^6$$

$$C_{10}^4 = \frac{10!}{4! \cdot 6!} = \frac{7 \cdot 8 \cdot 9 \cdot 10}{1 \cdot 2 \cdot 3 \cdot 4} = 210 \quad P_{10,4} = 210 \cdot 0,4^4 \cdot 0,6^6 = 0,251$$

$$P_{10,5} = C_{10}^5 \cdot 0,4^5 \cdot 0,6^5$$

3) Вероятность поступления заявок от 5 магазинов:

$$C_{10}^5 = \frac{10!}{5! \cdot 5!} = \frac{6 \cdot 7 \cdot 8 \cdot 9 \cdot 10}{1 \cdot 2 \cdot 3 \cdot 4 \cdot 5} = 252 \quad P_{10,5} = 252 \cdot 0,4^5 \cdot 0,6^5 = 0,201$$

Теперь построим график распределения вероятностей, для этого нужно рассчитать остальные вероятности поступления заявок от магазинов:

$$P_{10,0} = C_{10}^0 \cdot 0,4^0 \cdot 0,6^{10} = 0,006$$

$$P_{10,1} = C_{10}^1 \cdot 0,4^1 \cdot 0,6^9 = 0,04 \quad \text{и т.д.}$$

Занесём данные в таблицу 1, и на основании вычисленных значений построим график:

Таблица 1

m	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
P(10,m)	0,006	0,04	0,121	0,215	0,251	0,201	0,112	0,052	0,011	0,002	0,0001

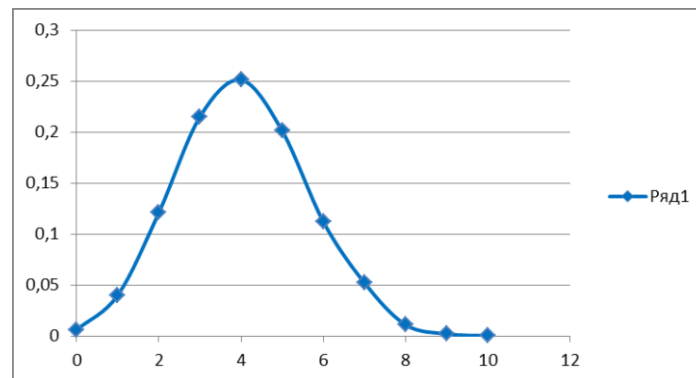


Рисунок 3 – график распределения вероятностей

Выполнив вычисления, было определено наивероятнейшее число заявок $N = 4$. Это говорит о том, что на базу придёт 4 заявки. Вероятность поступления наивероятнейшего числа наступления заявок $P_{10,4} = 0,251$. Из вычисленных вероятностей поступления заявок на базу, вероятность $P_{10,4} = 0,251$ является большей из всех остальных, так же это можно увидеть на графике распределения вероятностей. До $m = 4$ вероятность поступления заявок на базу возрастает, после чего убывает. Вероятность поступления заявок от 5 магазинов $P_{10,5} = 0,201$ и $P_{10,5} < P_{10,4}$.

Таким образом, применение методов теории вероятностей в логистике позволяет разрабатывать стохастические модели, строить графики распределения и с их помощью наглядно определять большую или меньшую вероятность наступления интересующего события. А на основе полученных данных выбирать наиболее оптимальные решения, связанные с логистическими процессами.

Список литературы

- 1 Щербакова В.В. Основы логистики. - СПб.: Питер, 2009. – 432 с.
- 2 Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики: учебное пособие. СПб.: Питер, 2007. – 448 с.
- 3 Лубенцова В.С. Математические модели и методы в логистике. Учебное пособие. Под редакцией В.П. Радченко. – Самара. Самар. гос. техн. ун-т. 2008. – 157 с.
- 4 Филонов Н.Г. Логистика: учебное пособие. Томск: Издательство томского педагогического университета, 2008. – 250 с.

ПАНЧЕНКО Д.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

PANCHENKO D.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN MANAGEMENT

Аннотация

В настоящее время существует множество различных математических методов в менеджменте. В данной статье представлены некоторые из этих математических методов и подробно рассмотрено решение математической задачи в программе Excel.

Abstract

Currently, there are many different mathematical methods in management. This article presents some of these mathematical methods and discussed in detail the solution of a mathematical problem in the program Excel.

Ключевые слова: математические методы, программа Excel.

Key words: mathematical methods, program Excel.

Для того, чтобы любая фирма работала слаженно и с легкостью, чтобы не было никаких трудностей в решении поставленных задач, существуют некие математические методы, которые помогают менеджерам в работе, облегчая их жизнь. Использование этих методов делают работу не только эффективной, но и быстрой.

Существуют несколько математических методов, о которых мы поговорим в дальнейшем. Среди них выделяют:

- 1 Метод линейного программирования;
- 2 Формула Уилсона;
- 3 Работа в программе Excel.

Все вышеперечисленные методы первоначально разрабатывались для решения задач и поддержания разного рода управленческих решений в хозяйственной деятельности фирмы или организации, другими словами, служили помощником для любого менеджера [2; 3].

1 Метод линейного программирования предназначался для оптимального планирования и распределения производства, который в дальнейшем был также направлен для решения задач в области грамотного распределения различных ресурсов фирмы или организации, так как большинство задач, встречающихся в повседневной практике, имеют множество вариантов решения, и среди которых нужно отыскать наилучшие. Этот метод является неотъемлемым помощником при распределении материалов по местам хранения, помогает сформировать программу производства, распределять денежные средства и т.д. линейное программирование по типу решения задач разделяют на два вида: универсальные и специальные. Благодаря первому можно решить абсолютно все ЗЛП, второй же учитывает все особенности модели задачи.

2 Формула Уилсона служит помощником при определении минимального количества затрат и хранении партий закупок. В теории управления запасами она больше известна как формула «экономически обоснованного размера запаса». У этой формулы являются также и модифицированные, такие как, формула Баумоля и Миллера – Орра, которые определяют оптимальный остаток денежных средств.

3 Программа Excel в нашей стране является одной из самых популярных и широко распространенных, ей пользуется большинство фирм и предприятий для решения различных проблем и задач. Эта программа помогает в решении задач, связанных с управлением: в ней можно обрабатывать информацию, включая и статистическую, проводить анализ принятия решений. В данной программе действует метод наименьших квадратов, что помогает в поиске оптимального решения.

Рассмотрим на практике использования программы Excel для решения задач [1; 5].

Кондитерская фабрика для производства трех видов карамели А, В, С использует три вида сырья: сахар, патоку, фруктовое пюре. Нормы сырья на производство одной тонны карамели каждого вида и другие исходные данные приведены в таблице. Для решения данной задачи нужно составить таблицу.

Производство карамели

Вид сырья	Нормы расхода сырья на тонну карамели			Общее количество сырья
	А	В	С	
Сахар	0,8	0,5	0,6	800
Патока	0,4	0,4	0,3	600
Фруктовое пюре	-	0,1	0,1	120
Прибыль от реализации одной тонны, ден. ед.	108	112	126	

Далее нужно найти план производства карамели, обеспечивающий максимальную прибыль от ее реализации.

План производства карамели, обеспечивающий максимальную прибыль от ее реализации

Переменные	А	В	С		
Значения	100	0	1200		

Коэф. ЦФ	108	112	126	162000	
Ограничения				Использовано	Наличие ресурса
Сахар	0,8	0,5	0,6	800	800
Патока	0,4	0,4	0,3	400	600
Фруктовое пюре		0,1	0,1	120	120

Из решения можно сделать вывод, что план производства карамели: А - 100 т, С - 1200 т.

Прибыль будет максимальной и составит 162000 ден.ед. ресурс фруктовое пюре связанный, т.е. использован полностью.

В заключении можно сказать, что с помощью программы Excel задачи для менеджера упрощаются, а ответы становятся более точными.

В применении математических методов для решения практических проблем можно выделить несколько условий [3; 6]:

1 Система экономической информации совершенствуется, а математические методы ее совершенствуют и позволяют выделить недостатки в этой информации, а также вырабатывают требования для ее корректировки. Применение и разработка таких моделей направляют на путь совершенствования экономической информации, а прогресс в информационном обеспечении основывается на технических и программных средствах информатики.

2 Интенсивность экономических расчетов и повышение их точности происходит за счет использования ЭВМ, которые заметно ускоряют и упрощают расчеты, а также повышают их точность и освобождают людей от огромных вычислений, а также помогают вычислить различные суммы, недоступные человеку.

3 Возможность углубиться в экономические проблемы, вероятно сделать с помощью метода моделирования, благодаря которому заметно увеличиваются возможности проведения конкретных количественных анализов.

4 Решение принципиально новых экономических задач происходит за счет математического моделирования. Этот способ применяется, когда решить иными путями задачу не по силам. В качестве примера можно привести поиски рационального варианта народнохозяйственного плана.

В заключении можно сказать, что современные научные представления системы разработки и принятия хозяйственных решений состоят как из формальных, так и из неформальных методов, которые взаимоусиливают и взаимодополняют каждого из них. С помощью этих методов работа любого менеджера заметно ускоряется, его производительность растет, вместе с чем растет и качество выполняемой работы, так как современные экономические методы с высочайшей точностью могут дать нужный результат, не заставляя слишком долго ждать и прилагать каких-либо усилий.

Список литературы

1 Ивченко Г.И., Медведев И.Ю. Введение в математическую статистику: Учебник. – М.: Издательство ЛКИ, 2010. - 600 с.

2 Горбунова К.А. Модели экономических систем / К.А. Горбунова, П.С. Рябова, Ю.В. Подповетная // Современные концептуальные положения научных исследований и практика управления бизнесом. – 2014. – С. 109-111.

3 Севастьянов Б.А. Курс теории вероятностей и математической статистики. – М.: Книга по Требованию, 2012. – 256 с.

4 Орлов А.И. Вероятность и статистика – основные факты: Учебное пособие. – М.: МЗ-Пресс, 2004. – 110 с.

5 Подповетная Ю.В. Методика расчета объема финансирования филиалов торговой сети / Ю.В. Подповетная, Ю.А. Хашковская // Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика. – 2014. – С. 160-164.

6 Калмакова Н.А. Система показателей и методов оценки сбалансированного развития промышленного предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2015. Т. 9. № 2. С. 117-122.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ В ФИНАНСОВОЙ И БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

PRACTICAL APPLICATION OF THE THEORY OF PROBABILITY IN THE FINANCIAL AND BANKING

Аннотация

В статье рассмотрено практическое применение методов, основанных на законах теории вероятностей, в решении экономических и финансовых вопросах. Проанализирована особая значимость этих методов в банковской и финансовой деятельности. Представлены примеры на определение возможности развития финансовых событий на рынке акций. На зависимость прибыли банков от исполнения заемщиком кредитных обязательств и на риск неопределенности погашения этих кредитов в срок и с процентами.

Abstract

The article deals with the practical application of methods based on the laws of probability theory in economic and financial matters. It analyzed the special significance of these practices in the banking and financial activities. The examples of the determination of the possibility of financial events in the stock market. On the dependence of the banks' profits from the performance of the borrower loan obligations and the risk of uncertainty of repayment of these loans on time and with interest.

Ключевые слова и фразы: вероятность, финансовая деятельность, деятельность банков

Keywords: Chance of financial activities, the activities of banks

Теория вероятностей имеет большое практическое значение во многих сферах жизнедеятельности: от прогнозирования погоды до установления надежности проводимых психологических тестов. Это может быть предположение результата окончания игры, это может быть любой бытовой спор. Например, хватит ли N-суммы денег на месяц для проживания семьи. Успею ли я доехать за десять минут до работы, с учетом того, что третья маршрутное такси по счету будет с номером 24?

В большинстве бытовых случаях мы сталкиваемся с вопросом: «А так сделать или по-другому? «Если я сделаю так, получится ли то, что я хочу?» Мы даже не задумываемся, как тесно мы связаны с теорией вероятностей в нашей повседневной жизни.

Но особое практическое применение теория вероятностей получила в решении экономических вопросов. С помощью современных математических методов исследований составляются наиболее точные данные, оценив которые, можно провести анализ и предложить ряд мер по повышению эффективности работы экономического или финансового объекта [2].

Анализируя финансовое положение рынка обычными методами, трудно принять экономически правильные решения, потому что чаще всего получаются неверные, неточные результаты, объяснить это можно тем, что события, возникающие на рынке финансов, обычно являются случайными. Поэтому в ходе анализа и исследования задач в этой области применяют методы, основанные на законах теории вероятностей.

В современной рыночной экономике непрерывно происходят экономические процессы: заключение сделок, установление торговых и деловых связей, совершение продаж, расторжение договоров, и т.д. Эти процессы непрерывны и неизбежны в стране с рыночной экономикой.

Результат экономической деятельности зависит от множества прямых и косвенных факторов. Непредсказуемость течения экономических процессов высока, т.к. экономическая политика находится в прямой зависимости от политики государства страны и экономико-политической ситуации в мире в целом [4].

Инвестор всегда должен задаваться вопросом: «Какое положение на рынке акций? Рынок находится в постоянном колебании. Поэтому очень важно знать в какой ситуации находится рынок акции на сегодняшний день.

Определяя вероятность развития событий на рынке акций, финансовые аналитики могут воспользоваться формулой классического определения вероятности.

Предположим, процентная ставка за определенное время упадет. Вероятность падения процентной нормы в то же время составляет 0,03. А вероятность, роста рынка акций равна 0,60. Нахождение вероятности развития рынка акций с одновременным падением процентной нормы за определенный промежуток времени по классическому определению выглядит так: $P=0,6*0,3=0,18$ или 18%.

Таким образом, рынок акций будет расти, а процентная норма в то же время падать в течение определенного периода с вероятностью 18%.

Использование формулы условной вероятности позволяет решать экономические задачи на вычисление вероятности одного события, когда другое событие уже наступило.

Если вероятность получить дивиденды от акций только первой компании при одновременной покупке акций двух компаний равна 0,408, а для второй компании эта вероятность равна 0,7.

Тогда вероятность получить дивиденды при покупке акций только первой компании равна 0,58 [3].

В деятельности экономических субъектов часто встречаются явления, которые зависят от повторения независимых испытаний. Допустим, банк выставил на продажу 2000 акций трех разных фабрик. Вероятность продажи акций любой фабрики равна 0,3. Определить вероятность того, что число акций, проданных в одно и то же время, будет между n_1, n_2 и n_3 .

Исход таких явлений можно вычислить с помощью интегральной и локальной теорем Лапласа.

Большой риск несут банковские организации при выдаче кредитов организациям и частным лицам. Угроза невыполнения заемщиком своих обязательств перед банком огромнейшая. В основных целях всех банков лежит получение как можно большей прибыли. Но чем больше ожидается доходность, тем выше риск, связанный с возможностью несения убытков.

Прибыль банков зависит от вероятности исполнения заемщиком всех обязательств соглашения по объемам и срокам кредита. Величина вероятности исполнения определяется способностью заемщика погашать кредитные обязательства. Всегда существует угроза невыполнения условия договора. Поэтому для банков будет разумнее выдавать кредиты только тогда, когда есть уверенность, что ссуда будет возвращена точно в срок и с процентами [1; 6; 8].

Банкир очень тщательно изучает заемщика. Специалист кредитного отдела запрашивает напрямую от заемщика необходимые документы. Заемщик проходит проверку в службе безопасности. С помощью данных банк рассчитывает риск.

Но, как узнать, насколько расчеты верны, ведь риск связан с неопределенностью и вероятностью, которые на практике невозможно рассчитать математически. Здесь теория вероятностей очень хорошо показывает существующую возможность возникновения той ситуации, риск наступления которой был на нуле.

Например, факт терроризма, стихийного бедствия, мародерства, или другого несчастного случая с заемщиком. Вследствие чего заемщик несет ущерб собственности, а после будет не в силах рассчитаться с банком.

Таким образом, банк получил невозвратный крупный кредит, хотя до этого данный кредит квалифицировался как нормальный.

Уверенно можно сказать, что теория вероятностей существует там, где есть вероятность развития неопределенных событий.

Методы решения задач, в основе которых заложена теория вероятностей, дают преимущество над обычными математическими методами.

Теория вероятностей ставит вопрос: «А что если?» Возможно, если чаще задаваться этим вопросом руководству организаций при принятии решений, связанных с финансовой и экономической деятельностью, и иметь всегда запасной вариант пути решения, то можно будет избегать кризисный результат в финансовой и экономической деятельности [5; 7].

Список литературы

1 Долгополова А. Особенности применения методов математического моделирования в экономических исследованиях/ А. Ф.Долгополова, Т. А. Гулай, Д. Б. Литвин// Кант: экономика и управление, 2013. – №1 – С. 62-66.

2 Горбунова К.А. Модели экономических систем / К.А. Горбунова, П.С. Рябова, Ю.В. Подповетная // Современные концептуальные положения научных исследований и практика управления бизнесом. – 2014. – С. 109-111.

3 Теория вероятностей и математическая статистика/А. Ф. Долгополова, Т. А. Гулай, Д. Б. Литвин, С. В. Мелешко//Международный журнал экспериментального образования, 2012. – № 11. –С. 51-52.

4 Мелешко С.В., Невидомская И.А., Донец З.Г. Организация самостоятельной работы студентов при решении задач теории вероятностей./ Финансово-экономические проблемы развития региона и учетно-аналитические аспекты функционирования предпринимательских структур. Сб. науч. тр. по мат. Ежегодной 77-й научно-практической конференции ФГБОУ ВПО СтГАУ «Аграрная наука – Северо-Кавказскому федеральному округу», 2013. – С. 486-489.

5 Жилкина А.Н. Финансы. Учебник для бакалавров. Гриф МО, 2015. –С.115.

6 Толпегина Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебник для бакалавров. Гриф МО, 2015. – С. 23.

7 Подповетная Ю.В. Методика расчета объема финансирования филиалов торговой сети / Ю.В. Подповетная, Ю.А. Хашковская // Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика. – 2014. – С. 160-164.

8 Калмакова Н.А. Методология учета результативности и управления сбалансированным развитием промышленных предприятий// Управленческий учет. 2015. № 7. С. 22-27.

ПОНОМАРЕВА А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

PONOMAREVA A.A.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

**СИСТЕМА УЧЕТА «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» КАК ИНСТРУМЕНТ РАССЧЕТА
СЕБЕСТОИМОСТИ И УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ
ACCOUNTING SYSTEM «DIRECT COSTING» AS A TOOL FOR THE CALCULATION OF
COSTS AND EXPENSES**

Аннотация

На основе анализа теоретико-методологических подходов к управлению затратами предприятия в статье обоснована эффективность системы «директ-костинг» как инструмента, позволяющего обеспечить: снижение трудоемкости, упрощение учета и посредством иного подхода к калькулированию – дополнительные аналитические возможности, а также использование этой системы на российских предприятиях.

Abstract

Based on the analysis of theoretical and methodological approaches to the management costs of the enterprise in the article the effectiveness of the "direct costing" as a tool to ensure that: a decrease complexity, simplify accounting and means a different approach to calculation - additional analytical capabilities, and the use of this system on Russian enterprises.

Ключевые слова: управление затратами, себестоимость, директ-костинг.

Keywords: cost management, cost, direct costing.

«Директ-костинг» (от англ. *Direct Costs*) – понятие, введенное американским экономистом Д. Харрисом в 1936 году, которое означает учёт прямых затрат. Анализ затрат по данной системе начинается с составления их классификаций, которые дают возможность получить комплексное представление о свойствах и основных характеристиках затрат.

В основе системы «директ-костинг» лежит подразделение всех затрат организации на прямые и косвенные. Прямые затраты (*direct costs*) – это затраты, которые непосредственно связаны с процессом производства и напрямую включаются в себестоимость выпускаемой продукции. Косвенные затраты (*indirect costs*) – это затраты, которые непосредственно не связаны с процессом производства, и не включаются напрямую в себестоимость выпускаемой продукции. [1]

Процесс калькулирования себестоимости по системе «директ-костинг», и получение чистой прибыли можно выразить с помощью формул (1),(2),(3).

$$C = \Sigma Z_{\text{прям}} \quad (1)$$

$$П_{\text{марж}} = B - C \quad (2)$$

$$П_{\text{чист}} = П_{\text{чист}} - \Sigma Z_{\text{косв}} \quad (3)$$

где C – себестоимость выпускаемой продукции;
 B – выручка от реализации продукции (работ, услуг);
 $\Sigma Z_{\text{прям}}$ – сумма прямых затрат, понесённых в процессе производства;
 $\Sigma Z_{\text{косв}}$ – сумма косвенных затрат, понесённых в отчётном периоде;
 $П_{\text{марж}}$ – маржинальная прибыль;
 $П_{\text{косв}}$ – чистая прибыль.

Взаимосвязь показателей позволяет влиять на величину прибыли, корректируя таким образом цены и общий объем производства предприятия. Система «директ-костинг» также позволяет определить критический объем производства, при котором все затраты производства покрываются полученной выручкой без получения прибыли.

Критический объем производства можно определить по формуле (4).

$$O = \frac{П_{\text{оЗ}}}{Ц - П_{\text{еЗ}}} \quad (4)$$

где O – критический объем выпуска;
 $П_{\text{оЗ}}$ – постоянные затраты в целом по предприятию;
 $Ц$ – продажная цена единицы продукции;
 $П_{\text{еЗ}}$ – переменные затраты на единицу продукции.

Другой вариант расчета критического объема при системе «директ-костинг» представлен в формуле (5).

$$O = \frac{П_{\text{ост}}}{1 - K} \quad (5)$$

где O — критический объем;
 $П_{\text{ост}}$ — постоянные затраты, приходящиеся на выпуск продукции;
 K — коэффициент, показывающий долю переменных затрат в выручке.

Классификация затрат на переменные и постоянные в системе учета затрат «директ-костинг» является основой операционного анализа, который является основным инструментом эффективного планирования в организации и используется для поиска оптимальных и эффективных комбинаций между переменными издержками на единицу продукции, постоянными издержками, ценой и объемом продаж. [4]

Основные преимущества системы «директ-костинг»:

- взаимосвязь между объемом производства, величиной затрат и прибылью;
- определение критического объема, т.е. минимального объема производства продукции, покрывающего все затраты;
- возможность применения более гибкой системы ценообразования и установление нижней цены единицы продукции;
- упрощение расчета себестоимости;
- возможность составления оптимальной программы производства;
- возможность определить прибыль, которую приносит продажа каждой дополнительной единицы продукции, выпущенной сверх нормы.

Система «директ-костинг» применяется в российской учетной политике. При этом большую роль имеют национальные особенности развития экономики России и опыт развитых стран мирового сообщества.

Позитивные сдвиги в корпоративном управлении ряда отечественных компаний и первое применение системы «директ-костинг» началось с 2000 года. Главный из позитивных сдвигов – улучшение качества финансовой отчетности. Крупнейшие российские компании стали предоставлять отчетность, составленную по международным стандартам используя систему «директ-костинг». В частности, это ОАО «Лукойл», РАО «ЕЭС России», ОАО «Газпром» и т.д.

Встречаются два типа отношений к координационному учету в России.

Первый тип отношения характерен для представительств и филиалов зарубежных компаний. Такие организации четко знают и формулируют требования к информации корпоративного масштаба. Они используют тщательный сбор данных, которые далее обрабатываются на уровне материнской

компании. При этом осуществляется большая задержка во времени и снижается роль оперативных данных, предназначенных для целей краткосрочного тактического планирования и оперативного управления. Такой подход «директ-костинга» представляется нацеленным лишь на стратегические аспекты координационного учета.

Второй тип - крупные российские предприятия. Такие организации в координационном учете прежде всего ориентируются на учет затрат и оценку себестоимости продукции. [5]

Появляются предприятия, которые пытаются использовать и расширять мировой опыт координационного учета в системе «директ-костинг», адаптировать его к условиям российского рынка. Это, как правило, молодые и агрессивно развивающиеся компании, работающие в развитых секторах рынка в условиях жесткой конкуренции. [2], [3]

Адаптация этой системы в России зависит не только от решения управленческих и технических вопросов в области подсчета затрат и себестоимости, но и от степени развития рыночных отношений в деятельности предприятий, однако уже можно делать выводы, что система «директ-костинг» в России является актуальным и перспективным направлением.

Список литературы

1. Беспалов М.В. Эффективная деятельность современного предпринимательства: учеб. пособие. – 2008 г. – 65 с.
2. Булгакова, М.В. Принципы современного моделирования в малом бизнесе/М.В. Булгакова//Современное развитие малого бизнеса : материалы III Всерос. профессиональн. конф. с международ. участием/НОУ ВПО «Челяб. ин-т экономики и права им. М. В. Ладосина»; . - Челябинск, 2015 г. – 13-16 с.
3. Булгакова, М.В. Исследование бизнес-проекта методами моделирования/М.В. Булгакова//Управление в современных системах: Научный журнал, том 5. Челябинск: Изд-во «Частное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южно-Уральский институт управления и экономики»», 2015 г. -Т.5. – 40-45 с.
4. Рассказова-Николаева С. Директ-костинг: правдивая себестоимость / С. Рассказова-Николаева // Экономика и жизнь. – 2009 г. – 23 с.
5. Янковский, К.П. Управленческий учет: учебное пособие для бакалавров, рекомендовано УМО [Текст] / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб.: Питер – 2011 г. – 368 с.

ПРЕДЕИН А.Ю., ПЕРЕВЕРЗЕВ П.П.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

PREDEIN A. Y., PEREVERZEV P.P.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ОБЗОР ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ИТ-ПРОЕКТАМИ REVIEW OF APPROACHES FOR IT-PROJECTS MANAGEMENT

Аннотация

Управление ИТ-проектами важно для любых предприятий, осуществляющих какую-либо деятельность в сфере ИТ, не зависимо от вида основной деятельности. Будь то внедрение новой системы учета или разработка программного обеспечения, везде требуется планирование ресурсов, построение графика выполнения работ или определение контрольных точек проекта. В данной работе будут рассмотрены основные подходы по управлению ИТ-проектами.

Abstract

IT-projects management is important for any enterprise engaged in any activities in the field of IT, regardless of the type of core activities. Whether it's the introduction of the new accounting system, or software development, everywhere resource planning, the construction work scheduling or determining the control points of the project is required. In this article we will discuss the main approaches to the management of IT projects.

Ключевые слова: Управление ИТ-проектами.

Keywords: IT-projects management.

Подход к управлению ИТ-проектом определяет общую схему планирования деятельности и реализацию этапов проекта. В зависимости от типа проекта и особенностей предприятия могут выбираться различные подходы. Различные характеристики организационной структуры предприятия и требования к ресурсам могут оказать влияние на окончательный выбор.

Существует множество подходов к управлению проектами в зависимости от типа проекта. Рассмотрим их более подробно, с указанием требований и предоставляемых возможностей: [1]

– предположение о неограниченности ресурсов, критичен только срок выполнения и качество
– метод PERT, метод критического пути;

Program (Project) Evaluation and Review Technique (сокращенно PERT) — техника оценки и анализа программ (проектов), которая используется при управлении проектами. PERT обеспечивает оценку и анализ времени выполнения, трудозатрат и потребности в других ресурсах проекта, на основе соответствующих характеристик и зависимостей входящих в него задач. В особенности, анализа и оценки времени, которое требуется для выполнения каждой отдельной задачи, а также минимально необходимого времени для выполнения всего проекта.

PERT была разработана главным образом для упрощения планирования и составления графиков больших и сложных проектов. PERT предназначена для очень масштабных, единовременных, сложных, нерутинных проектов. Техника подразумевала наличие неопределённости, давая возможность разработать рабочий график проекта без точного знания деталей и необходимого времени для всех его составляющих.

Самой популярной частью PERT является Метод критического пути, опирающийся на построение сетевого графика (сетевой диаграммы PERT).

Метод критического пути – инструмент планирования расписания и управления сроками проекта.

В основе метода лежит определение наиболее длительной последовательности задач от начала проекта до его окончания с учетом их взаимосвязи. Задачи, лежащие на критическом пути (критические задачи), имеют нулевой резерв времени выполнения, и, в случае изменения их длительности, изменяются сроки всего проекта. В связи с этим, при выполнении проекта критические задачи требуют более тщательного контроля, в частности, своевременного выявления проблем и рисков, влияющих на сроки их выполнения и, следовательно, на сроки выполнения проекта в целом. В процессе выполнения проекта критический путь проекта может меняться, так как при изменении длительности задач некоторые из них могут оказаться на критическом пути.

Если начальный момент выполнения проекта положить равным нулю, то сроки окончания у первых работ сетевого графика, то есть работ, выходящих из первого события, будут определяться их продолжительностью. Время наступления любого события следует положить равным самому позднему времени окончания непосредственно входящих в это событие работ: считается, что работа в сетевом графике не может начаться, пока не завершены все предшествующие для нее работы.

Суть решения задачи сокращения сетевого графика сводится к привлечению дополнительных ресурсов к выполнению работ, лежащих на критическом пути, снятием работ, не лежащих на критическом пути, запараллеливанием работ.

– предположение о критичности качества, при этом требования к сроку и ресурсам достаточно гибки (под качеством здесь понимается полнота удовлетворения потребностей, как известных, так и неизвестных заранее, часто создаваемых выходом нового продукта) — гибкая методология разработки;

Гибкая методология разработки (англ. Agile software development, agile-методы) — серия подходов к разработке программного обеспечения, ориентированных на использование интерактивной разработки, динамическое формирование требований и обеспечение их реализации в результате постоянного взаимодействия внутри самоорганизующихся рабочих групп, состоящих из специалистов различного профиля. [2] Существует несколько методик, относящихся к классу гибких методологий разработки, в частности экстремальное программирование, DSDM, Scrum, FDD.

Применяется как эффективная практика организации труда небольших групп (которые делают однородную творческую работу) в объединении с их управлением комбинированным (либеральным и демократическим) методом.

Большинство гибких методологий нацелены на минимизацию рисков путём сведения разработки к серии коротких циклов, называемых итерациями, которые обычно длятся две-три недели. Каждая итерация сама по себе выглядит как программный проект в миниатюре и включает все задачи, необходимые для выдачи мини-прироста по функциональности: планирование, анализ

требований, проектирование, программирование, тестирование и документирование. Хотя отдельная итерация, как правило, недостаточна для выпуска новой версии продукта, подразумевается, что гибкий программный проект готов к выпуску в конце каждой итерации. По окончании каждой итерации команда выполняет переоценку приоритетов разработки.

Agile-методы делают упор на непосредственное общение лицом к лицу. Большинство agile-команд расположены в одном офисе, иногда называемом англ. bullpen. Как минимум, она включает и «заказчиков» (англ. product owner — заказчик или его полномочный представитель, определяющий требования к продукту; эту роль может выполнять менеджер проекта, бизнес-аналитик или клиент). Офис может также включать тестировщиков, дизайнеров интерфейса, технических писателей и менеджеров.

Основной метрикой agile-методов является рабочий продукт. Отдавая предпочтение непосредственному общению, agile-методы уменьшают объем письменной документации по сравнению с другими методами. Это привело к критике этих методов как недисциплинированных.

– предположение о неизменности требований, низких рисках, жесткий срок, из этого исходят классические методы PMBOK, во многом опирающиеся на модель водопада;

Свод знаний по управлению проектами (англ. Project Management Body of Knowledge, PMBoK) представляет собой сумму профессиональных знаний по управлению проектами. PMI использует этот документ в качестве основного справочного материала для своих программ по профессиональному развитию. Является Американским национальным стандартом.

В настоящем стандарте описываются суть процессов управления проектами в терминах интеграции между процессами и взаимодействий между ними, а также цели, которым они служат. Эти процессы разделены на пять групп, называемых «группы процессов управления проектом».

1. Группа процессов инициирования состоит из процессов, способствующих формальной авторизации начала нового проекта.

2. Группа процессов планирования определяет и уточняет цели и планирует действия, необходимые для достижения целей и содержания, ради которых был предпринят проект.

3. Группа процессов исполнения объединяет человеческие и другие ресурсы для выполнения плана управления проектом данного проекта.

4. Группа процессов мониторинга и управления регулярно оценивает прогресс проекта и осуществляет мониторинг, чтобы обнаружить отклонения от плана управления проектом, и, в случае необходимости, провести корректирующие действия для достижения целей проекта.

5. Группа завершающих процессов формализует приемку продукта, услуги или результата и подводит проект или фазу проекта к правильному завершению.

Каскадная модель (англ. waterfall model, иногда переводят, как модель "Водопад") – модель процесса разработки программного обеспечения, в которой процесс разработки выглядит как поток, последовательно проходящий фазы анализа требований, проектирования, реализации, тестирования, интеграции и поддержки. В качестве источника названия часто указывают статью, опубликованную У. У. Ройсом (W. W. Royce) в 1970 году; при том, что сам Ройс использовал итеративную модель разработки.

– предположение о высоких рисках проекта – метод инновационных проектов.

Инновационный проект – проект, содержащий технико-экономическое, правовое и организационное обоснование конечной инновационной деятельности. Итогом разработки инновационного проекта служит документ, включающий в себя подробное описание инновационного продукта, обоснование его жизнеспособности, необходимость, возможность и формы привлечения инвестиций, сведения о сроках исполнения, исполнителях и учитывающий организационно-правовые моменты его продвижения. [3]

Существуют также варианты нейтральных (сбалансированных) подходов, делающие либо акцент на взаимодействие исполнителей (метод PRINCE2), либо на взаимодействие процессов (процессно-ориентированное управление).

PRINCE2 представляет собой структурированный подход к управлению проектами, т. е. представляет собой метод для управления проектами в рамках четко определенной структуры. PRINCE2 описывает процедуры для координации деятельности команды проекта при разработке и контроле над проектом, а также процедуры, которые используются при изменении проекта или если имеются существенные отклонения от первоначального плана. В методе каждый процесс определяется со своими основными входами и выходами, и с конкретными целями и мероприятиями, которые будут осуществляться, что дает автоматический контроль любых отклонений от плана. За

счет разделения процессов на управляемые этапы, метод дает возможность эффективного управления ресурсами.

Процессно-ориентированное управление – это методология, позволяющая компании повысить ценность продукции для ее потребителей, а заодно и уровень своей прибыльности путем фокусирования на работах и подходах к их внутренней организации. Другими словами, работы – это центр всей методологии АВМ. На их основе определяется финансовая эффективность работы с тем или иным продуктом, клиентом, сегментом, «раскручиваются» индикаторы ведения бизнеса, определяющие степень достижения поставленных стратегических целей, формируется бизнес-культура, осуществляется переход к процессной организационной структуре. [4]

Как видно, для каждого случая можно определить свой подход к управлению ИТ-проектами. Как показывает практика, наибольшее распространение среди предприятий-разработчиков ПО имеют подходы гибкой разработки вроде SCRUM, тогда как на других предприятиях, имеющих косвенное отношение к ИТ, более распространена каскадная (водопадная) модель управления. Впрочем, при грамотном управлении в рамках каждого проекта подход должен меняться и адаптироваться к новым требованиям, что обеспечит максимальную эффективность предстоящих мероприятий.

Список литературы

1. Какой тип жизненного цикла подходит вашему проекту? / PMToday // URL: <http://www.pmtoday.ru/project-management/agile/life-cycle-for-your-project.html>
2. Майк Кон. Scrum: гибкая разработка ПО = Succeeding with Agile: Software Development Using Scrum (Addison-Wesley Signature Series). — М.: «Вильямс», 2011. — С. 576. — ISBN 978-5-8459-1731-7.
3. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов И66 / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.; Под ред. проф. С. Д. Ильенковой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 343 с. ISBN 5-238-00466-4
4. Как внедрить процессно-ориентированное управление? / Консалтинговая группа MD // URL: <http://www.md-management.ru/articles/html/article32512.html>

ПУЧКОВА М.В., КОСТИНА О.И.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Калужский филиал

PUSHKOVA M.V., KOSTINA O.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Kaluga branch

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

THE USE OF ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS IN THE MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

Аннотация

В настоящее время коммерческие организации часто сталкиваются с проблемой нерационального распределения финансовых ресурсов. Однако для того чтобы оставаться конкурентоспособными в рыночных условиях, организациям необходимо постоянно разрабатывать собственные методы управления финансами. В статье предложен метод математического моделирования, как один из способов управления финансами.

Abstract

Now commercial organizations are often faced with the problem of irrational allocation of financial resources. However, in order to remain competitive in a market economy, organizations need to constantly develop their own methods of financial management. This article proposes a method of mathematical modeling as one of the way to manage finances.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, система управления финансами, математическое моделирование, конкурентоспособность.

Keywords: financial resources, system management of finance, mathematical modeling, competitiveness.

Безусловно, главным звеном финансовой системы Российской Федерации являются коммерческие организации, так как именно они формируют ВВП, который поступает в бюджеты для последующего перераспределения. Кроме того коммерческие организации в большом объеме перечисляют налоговые платежи в бюджеты разных уровней и страховые отчисления во внебюджетные фонды. Таким образом, финансы коммерческих организаций – отношения по поводу формирования, распределения, использования финансовых ресурсов для достижения целей организации: получение прибыли, удовлетворение социальных потребностей, наращивание производства. [7, с.291] Поэтому финансовое состояние организации во многом зависит от наличия у нее эффективных систем управления финансовыми ресурсами. Следовательно, объективная необходимость постоянного совершенствования системы управления финансовыми ресурсами предприятия в современных условиях хозяйствования обуславливает актуальность данной темы.

Однако в рыночных условиях хозяйствования организация зачастую в процессе своей деятельности сталкивается с рядом проблем в области управления финансами, такими как:

- дефицит денежных средств, низкая рентабельность;
- низкая финансовая устойчивость;
- отсутствие эффективного финансового плана.

Именно поэтому организация должна разрабатывать собственный механизм управления финансовыми ресурсами и выбирать наиболее эффективный вариант структуры их оптимизации.

В связи с этим для принятия успешного управленческого решения организации необходимо определять способы улучшения финансовых результатов деятельности. Реализация данных функций должна осуществляться при помощи различных методов: прогнозирования, планирования, стимулирования, контроля и учета.

Рассмотрим содержание процесса управления финансами с помощью одного из функциональных элементов, а именно с помощью финансового прогнозирования. В ходе финансового прогнозирования исследуется возможное состояние финансов в прогнозируемом периоде, обосновываются показатели соответствующих финансовых планов, определяются реально возможный объем мобилизации финансовых ресурсов, источники их формирования и направления использования. [6, с.320] Система финансовых прогнозов способствует выработке финансовой концепции развития отдельной организации. Для организации финансовые прогнозы, как правило, связаны с оценкой и выбором альтернативных вариантов предстоящих расходов и источников доходов на основе анализа основных направлений предполагаемых инвестиций. К основным методам финансового прогнозирования относят: экономико-математические методы, методы экспертных оценок. Остановимся подробнее на экономико-математических методах.

Организации необходимо постоянно разрабатывать собственные методы управления финансами, в том числе и математические, поскольку только так субъект предпринимательской деятельности может успешно функционировать в условиях конкурентной среды. Попробуем показать насколько эффективно использование метода математического моделирования при решении задач в области управления финансовыми ресурсами организации.

Процесс построения математической модели какой-либо экономической ситуации представляет собой математическое моделирование, в котором можно выделить 3 этапа:

1) происходит перевод практической ситуации на язык математики, то есть, строится математическая модель;

2) осуществляется решение математической модели средствами выбранной теории;

3) происходит перевод полученного результата на язык исходной ситуации – интерпретация.

Приведем пример использования экономико-математического моделирования на примере задачи по теме «Формула полной вероятности. Формула Байеса». Предположим, что коммерческий банк собирается разместить свои кредитные ресурсы следующим образом: 10% - кредит организации А, 30% - кредит организации В, 60% - кредит организации С. Банк, в соответствии с кредитными историями клиентов, предполагает вероятности не возврата кредита, которые соответственно равны 0,01, 0,05, 0,2. Банку необходимо выяснить, кто из организаций вероятнее всего не возвратит кредит.

В соответствии с условием задачи известны:

- статистические данные запросов кредита согласно классификации клиентов;
- кредитные истории клиентов банка.

Ввиду того, что требуется определить вероятность наступления одной из гипотез, характеризующих классификацию клиентов, запрашивающих кредит (Н1 - кредит организации А, Н2 – организации В, Н3 – организации С), при наличии дополнительной информации, задача может быть решена с использованием формулы Байеса (1):

$$P(H_i|A) = \frac{P(H_i) \cdot P(A|H_i)}{P(H_1) \cdot P(A|H_1) + P(H_2) \cdot P(A|H_2) + \dots + P(H_n) \cdot P(A|H_n)}, \quad (1)$$

где, А – случайное событие, состоящее в том, что кредит не возвращен;

$P(H_1) = 0,1$; $P(H_2) = 0,3$; $P(H_3) = 0,6$ – вероятности гипотез;

$P(A|H_1) = 0,01$; $P(A|H_2) = 0,05$; $P(A|H_3) = 0,2$ – условные вероятности события А в случае наступления каждой из гипотез.

Таким образом, определим, кто из клиентов самый неплатежеспособный:

$$P(H_1|A) = \frac{0,1 \cdot 0,01}{0,1 \cdot 0,01 + 0,3 \cdot 0,05 + 0,6 \cdot 0,2} = 0,0074$$

$$P(H_2|A) = \frac{0,3 \cdot 0,05}{0,1 \cdot 0,01 + 0,3 \cdot 0,05 + 0,6 \cdot 0,2} = 0,1103$$

$$P(H_3|A) = \frac{0,6 \cdot 0,2}{0,1 \cdot 0,01 + 0,3 \cdot 0,05 + 0,6 \cdot 0,2} = 0,8824$$

Расчеты показали, самая большая вероятность не возврата кредита у организации С, что составляет 0,8824. Это говорит о том, что банку не следует выдавать кредит данной организации.

То есть, несмотря на то, что математика – это самостоятельная область знания, которая имеет свой объект и предмет исследования, математике удастся создать универсальные методы решения многих задач, с которыми сталкиваются ученые, работающие в совершенно разных областях знаний, в том числе и экономике.

В заключение следует отметить, что главной задачей специалистов в области управления финансами является создание такой системы управления, которая бы обеспечивала оптимальный объем финансовых ресурсов, необходимых для осуществления простого и расширенного производства, удовлетворения потребностей работников и роста доходов собственников. Поэтому, для того чтобы оставаться конкурентоспособной в рыночных условиях, организации необходимо постоянно разрабатывать собственные методы управления финансами, в том числе и математические.

Список литературы

- 1.Абрамова М.А. Денежно-кредитная и финансовая системы: учебник / под ред. М.А. Абрамовой, Е.В. Маркиной. – М.: КНОРУС, 2014. – 448с.
- 2.Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие – Калуга: ИД «Эйдос», 2015 г. – 285 с.-(Бакалавриат)
- 3.Барулин С.В. Финансы / учебник / под ред. С.В. Барулина. – 2-е изд., стер. –М.: КНОРУС, 2014. – 640с.
- 4.Ковалева Т.М. Финансы, деньги, кредит, банки: учебник/под ред. Т. М. Ковалевой. – М.: КНОРУС, 2014. – 256с.
5. Костина О.И. Экономико-математические методы диагностики банкротства (несостоятельности) коммерческих организаций// Математическое моделирование в экономике, управлении, образовании. Материалы Международной научно-практической конференции.- Калуга:ИП Стрельцов.(Из-во Эйдос), 2015. С.83-92.
- 6.Маркина Е.В. Финансы: учебник / под ред. Е.В. Маркиной – М.: КНОРУС, 2014. – 432с.
- 7.Подъяблонская Л.М. Финансы: учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 407с.
- 8.Романовский М.В. Финансы: учебник для бакалавров / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 599с.

**АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКО-
СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ
ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS LIVING STANDARDS
OF RUSSIA**

Аннотация

Одно из главных и важных мест, как в зарубежной, так и в отечественной статистике, занимает изучение, исследование жизненного уровня населения. Для получения более детальной информации о культурном и материальном состоянии жизни населения, обследование его бюджета, приводит в крупных масштабах именно статистика.

Abstract

One of the main and important places both in foreign and in the national statistics, is the study, the study of living standards. For more information about the cultural and material standard of living of the population, the statistics lead to large-scale survey of its budget.

Ключевые слова: анализ экономический и статистический, уровень жизни населения страны, исследование жизненного уровня населения.

Keywords: economic and statistical analysis, the level of life in Russia, the study of living standards.

Расходы жители страны, потребление населения и его доходы исследует бюджетная статистика, в тоже время она дает характеристику производства ВВП, согласно бюджетным исследованиям, в личных подсобных хозяйствах. Исследуются также данные об уровне употребления товаров, которые не предназначены для употребления в пищу (непродовольственные), и данные индивидуального потребления семей.

Статистическая отчетность и также учет являются очень важным источником анализа. Именно они отражают совокупность массовых процессов и явлений, характеризующие их количественной стороной, которые к тому же еще выявляют точные экономические закономерности. Статистические методы служат одними из главных средств изучения повторяющихся, массовых явлений, они играют важнейшую роль в прогнозировании поведения показателей в экономике.

Перед тем, как раскрыть данную тему, начнем с понимания сути уровня жизни. Различают это понятие в узком и широком смысле слова. Если рассматривать в узком смысле слово, то уровень жизни это – некая степень удовлетворения потребностей, в условиях существования, которые являются личными для каждого человека. В этот смысл заложены такие показатели как: положение слоев населения, которые малообеспечены; доходы населения и расходы жителей страны; сбережение населения; потребление; социальная дифференциация жителей страны; обобщающие показатели; накопленное жилье и имущество. Со стороны, широкого смысла слова, такое понятие, как уровень жизни – является взаимосвязанным комплексом экономических, культурных, природных, социальных, а также в этот список входят и другие условия жизни людей. Для него характерна вся система экономической и социальной статистики. Наиболее общий показатель для него, который синтезирует все условия в одном результате, это продолжительность жизни населения. Также здесь будут характерны и показатели жизнестойкости населения и стабильность условий - наличие резких подъемов и спадов, в том числе потрясений и волнений в социальном плане, и т.п. [2].

Перейдем к статистическим показателям, которые характеризуют показания уровня жизни людей: статистика свободного времени, доходы жителей России и их благосостояние, расходы и доходы, и употребление домашних хозяйств, статистика социального здравоохранения и обеспечения, экономическая и социальная дифференциация, а также распределение доходов.

Доходы населения и благосостояние.

Денежные доходы – это оплата по труду всех абсолютно категорий населения; постоянные надбавки к заработной плате и средства, которые расходуются на командировки; премии,

стипендии и пособия, пенсии; поступления от реализации сельхоз продукции, денежные поступления из системы финансов, и прочие.

Денежные расходы - это траты населения на обязательные платежи, на оплату услуг, увеличение сбережений в ценных бумагах и по вкладам, покупка товаров и разнообразные взносы. [1]

Денежные расходы и доходы мы можем пронаблюдать в таблице 1.

Таблица 1

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходы: млрд. руб.	8305,4	11366,0	12853,7	13019,9	14496,1	15082,3
Расходы:	10117,4	10925,6	12894,9	13342,9	14824,1	15513,0
Разница между доходами и расходами	-1812,0	440,4	-41,2,0	-323,0	-328,0	-430,7

При анализе данной таблицы можно отметить следующие выводы. С каждым годом доходы населения растут, но расходы тоже увеличиваются. Если в 2010 году различие между доходами и расходами было в - 1812,0 млрд. руб., то в 2015 - 430,7 заметно улучшение в экономическом плане. Мы можем пронаблюдать явную тенденцию падения разницы между расходами и доходами, даже если и в 2011 году, 2012 году, 2013 году и 2014 году были скачкообразные показатели, однако к 2015 году это привело к снижению разницы.

В объеме денежных доходов жителей России в 2010-2015 годах особое внимание уделялось смешанным предпринимательским доходам, в основном это, доходы от продажи товаров на неорганизованном рынке, в том числе и товары, которые были завезены и из других стран, также участие в прибыли предприятий.

В структуре доходов в 2010 году 43% приходилось на оплату труда, социальные трансферты (стипендии, пенсии, пособия) составили 19,36%. Выросла доля расходов россиян на покупку услуг и товаров, при некоем снижении доли покупки иностранной валюты и увеличения денег на руках.

Заработная плата образует большую часть доходов потребителей. Среднюю заработанную плату можно пронаблюдать на рисунке 2. Приведены данные за 2000 год по 2015 год. [5]



Рисунок 2 – Заработная плата по экономике РФ за 2000-2015 гг. в долларах США

Проанализировав данный рисунок можно делать вывод о том, что заработанная плата в России с 2000 года по 2012 год стабильно возрастала, а с 2013 год по 2015 год резко падала. Показатели 2015 года практически сравнялись с показателями 2008 года. Этот факт является плачевным для экономики нашей страны и для ее жителей.

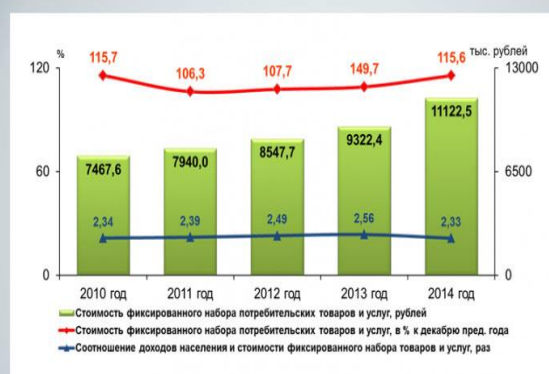
Если смотреть на покупательную способность доходов (а именно денежных) жителей страны, то можно заметить что она раскрывает и показывает истинные возможности населения по приобретению услуг и товаров. Вычисляется через товарный эквивалент денежных доходов, которые являются среднемесячными, населения страны. Данные об этом можно посмотреть на рисунке 3 и таблице 4. [6]

Покупательная способность среднечеловеческих денежных доходов населения
по основным продуктам питания

	Январь-август 2015	В % к январю-августу 2014	Справочно: январь-август 2014 в % к январю-августу 2013
Говядина (кроме бескостного мяса)	109,6	100,3	105,8
Рыба свежая	179,7	94,4	93,8
Масло сливочное	79,8	112,5	83,2
Масло подсолнечное	334,9	95,6	120,6
Маргарин	332,5	94,3	104,7
Молоко, литров	584,5	109,2	87,6
Яйца, десятков шт.	563,7	98,7	92,3
Сахар-песок	587,5	81,7	99,2
Хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки	668,1	111,0	106,3
Рис шлифованный	477,9	90,1	99,7
Крупа	779,2	94,6	111,2
Мука пшеничная	954,8	101,1	103,5
Картофель	1045,3	117,0	82,2
Капуста свежая	863,2	78,1	95,3
Яблоки	361,8	91,9	111,2

Таблица 4.

Покупательная способность денежных доходов населения



В результате опережающего роста цен увеличение стоимости фиксированного набора товаров и услуг превалировало над ростом денежных доходов населения, в результате которого соотношение доходов населения со стоимостью фиксированного набора сократилось до 2,33 раза в 2014 году против 2,56 раза годом ранее

Рисунок 3

Важным экономическим показателем уровня жизни людей, представляет собой покупательная способность жителей стран и их денежных доходов. Проведем анализ данной информации. Если взять в общем, то наглядно будет видно, что с 2010 года по 2014 год покупательная способность росла почти по всем видам товаров. В 2015 году покупательная способность населения уменьшилась, по сравнению в 2014 годом. Это связано, конечно прежде всего, с обесцениванием рубля. Поэтому жители России стараются больше денежных доходов вложить в учреждения сберегательного банка РФ. Это видно по рисунку 5. [6]



Рисунок 5

Изучив данную таблицу можно увидеть, что с каждым годом, а именно за период 2005-2015 гг. размеры вкладов населения увеличиваются. В 2005 году было всего лишь 2,6 трлн. руб. вклада в банки. Уже в 2015 году это цифра поднялась до 19, трлн. руб.

И рассмотрим также распределение жителей России по среднечеловеческому денежному доходу в 2012 году, рисунок №6. Доход до 3500,0 рублей – 3,8 %; 3500,1-5000,0 – 5,6%; 5000,1-7000,0 – 9,4%; 7000,1-10000,0 – 14,6%; 10000,1-15000,0 – 20,2%; 15000,1-25000,0 – 23,5%; 25000,1-35000,0 – 10,8%; свыше 35000,0 – 12,1%. [6]

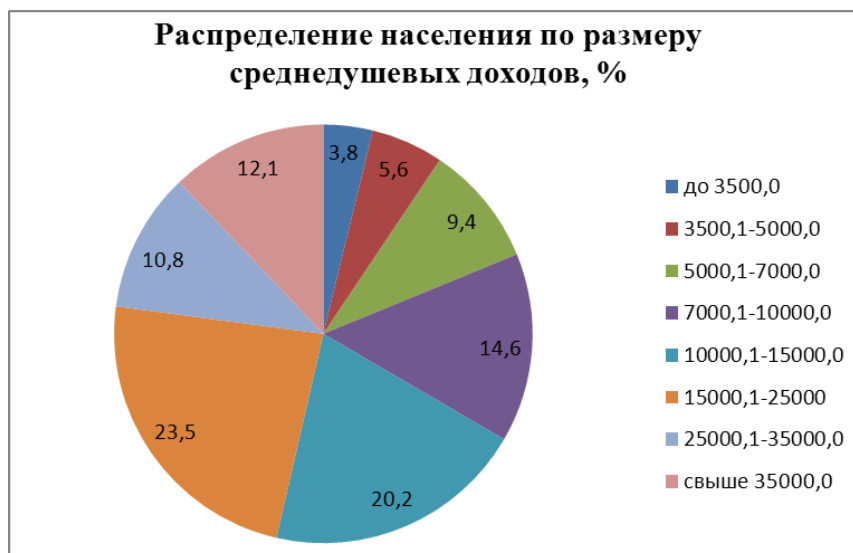


Рисунок 6

Распределение доходов и социально-экономическая дифференциация.

Дифференциацию населения, а именно по уровню материального достатка, характеризует распределение жителей страны по величине среднедушевых доходов. Это представляет собой уровень численности населения, которое сгруппировано в заданные интервалы по определенному величине среднедушевых денежных доходов. Число жителей России, доходы которых ниже прожиточного минимума, все это определяется на основе рядов распределения жителей страны по величине среднедушевых денежных доходов и становится результатом соизмерения доходов групп населения, которые наименее обеспечены, с уровнем прожиточного минимума. [3]

Проанализировав рисунок 6 можно увидеть, что в 2012 году самое большое количество человек было со среднедушевым денежным доходом от 15000,1 до 25000 тыс. руб. и составило 23,5 % от всей численности населения, а самая маленькая численность людей было с доходами до 3500 тыс. руб. и составило 3,8% от общего количества населения.

На основе Министерства труда РФ, рассчитывается прожиточный минимум, с учетом половозрастного состава населения. В этот минимум входят: расходы на продукты питания, которые рассчитываются с помощью минимальных размеров их потребления, определяющие Минтрудом РФ совместно с иностранными специалистами, институтом питания РАМН, Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН; расходы на непродовольственные услуги и товары, а также налоги и обязательные платежи. Прожиточный минимум населения за 2010 год -2015 год (в расчете на душу населения; тыс. рублей в месяц) можно увидеть на рисунке 7. [5]

Прожиточный минимум в Российской Федерации (рубли)

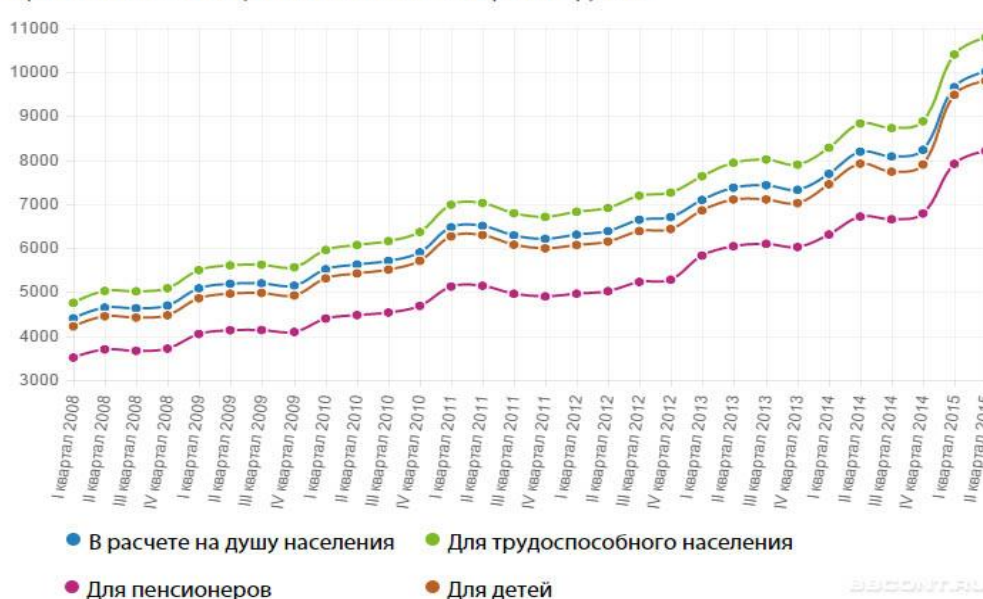


Рисунок 7

По рисунку можно заметить, что прожиточный минимум с 2008 года постепенно возрастала, и к 2015 году достигла значений: в расчете на душу населения – 10000 рублей, для пенсионеров – 8100 рублей, для трудоспособного населения – 10900 рублей, для детей – 9900 рублей.

Теперь рассмотрим численность населения доходы, которых ниже прожиточного минимума, рисунок 8. [5; 7]

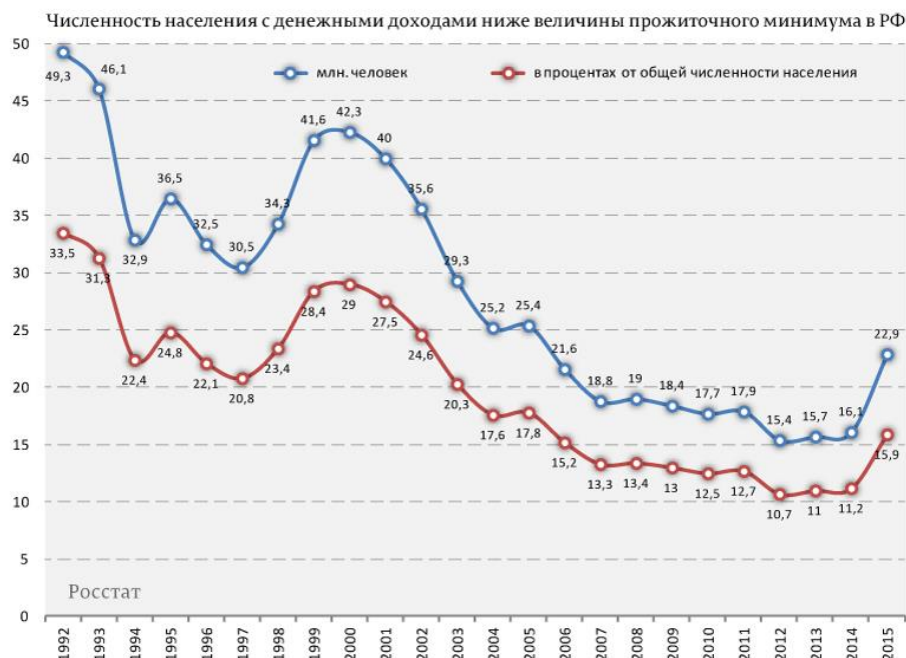


Рисунок 8

Рассмотрев данные таблицы, мы видим, что численность жителей РФ с денежными доходами ниже прожиточного минимума, была наибольшей в 1992 году и показала 33,5 % от всей численности населения, а наименьшее число людей с доходами ниже прожиточного минимума выявилось в 2012 году, и установилась в районе 10,7 % от всеобщей численности жителей РФ. [5]

Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств.

Одна из отраслей экономической и социальной статистики, которая изучает величину уровня жизни жителей страны и их материальное положение, это статистика домашних хозяйств жителей страны.

Статистика широко использует показатели домашних хозяйств жителей РФ, а именно применяет в таких экономических расчетах как: исчисление реальных доходов населения, использование сельскохозяйственной продукции, расчёт национального дохода и его распределение, формирование баланса производства, изучение индексов потребительских цен, и многих других.

Из поступлений в денежной форме состоит денежный доход домашних хозяйств. Эти поступления начисляются домашнему хозяйству или же отдельным составляющим данного хозяйства постоянно и ежемесячно, также они являются возобновляемыми по своей природе. Расходы таких домашних хозяйств, включают расходы, которые напрямую связаны с потреблением и расходы, наоборот не связанные с потреблением. [4]

Структура денежных доходов населения, в процентах таблица 9.

Таблица 9 – Структура денежных доходов населения, в процентах

	2013	2014	2015
Всего денежных доходов, в том числе:	100	100	100
Оплата труда	65,4	66,7	64,3
Социальные трансферты	18,6	18,2	19,0
Доходы от собственности, предпринимательской деятельности и др.	16,2	15,1	16,7

Таблица 10 – Структура денежных расходов населения, в процентах

	2013	2014	2015
Потребительские расходы - всего в том числе:	100	100	100
Продукты питания	34,0	43,4	46,0
Непродовольственные товары	39,0	34,5	32,6
Алкогольные напитки	13,1	10,0	7,4
Оплата услуг	13,9	14,1	14,0

Из таблицы 9 можно увидеть, что доходы жителей страны почти во всех случаях были не стабильны. Если смотреть по оплате труда в 2014 году процент вырос по сравнению с 2013 годом, но в 2015 снова снизился показатель. Социальные трансферты и доходы от собственности, предпринимательской деятельности и др. вели себя точно также.

В таблице 10 анализировались расходы населения. Здесь можно пронаблюдать, что большую часть расходов населения, занимают расходы на продукты питания, причем и с каждым годом эти расходы увеличиваются и к 2015 году они достигли 46,0 % от всех потребительских расходов. Снижаются расходы на товары, которые не предназначены для употребления в пищу (непродовольственные), и алкогольные напитки. Но можно отметить, что оплата услуг достаточно не стабильна, в 2014 году возрастает по сравнению с 201, но в 2015 году опять снижается [6; 8].

Статистика социального обеспечения и здравоохранения.

Здравоохранение — это одна из деятельности государства, целью которой является обеспечение и организация доступного медицинского обслуживания населения, повышение и сохранение его уровня здоровья.

В 2010 году было потрачено 325,1 млрд. руб., в 2011 году израсходовано 503,7 млрд. руб., в 2013 году – 503,3 млрд. руб., а в 2014 году – 462,5 млрд. руб. Мы можем наблюдать стабильный рост в финансировании здравоохранения в России (незначительный спад был в 2013 году).

В 2015 году из бюджета страны, на здравоохранение было израсходовано около 406 млрд. руб. Для сравнения приведём уточнение: Минфин планировал направить на здравоохранение 470,5 млрд. руб. Государство планомерно уменьшает финансирование здравоохранения не только из-за инфляции, но и в абсолютном выражении. Экономия – от 12 до 20%. [5; 9]

Статистика свободного времени.

Россияне используют свое свободное время по-разному. Количество свободного времени на 2014 год представлено в таблице 11. В основном свободное время используется на поход в театр, кинотеатр, клуб, занятие спортом, поход в кафе или ресторан, просмотр телевизора или игра в компьютер, посещение выставки или музыкального представления и т.д. [6]

Таблица 11 – Количество свободного времени на 2014 год

Группы видов деятельности	Продолжительность свободного времени (часов)							
	Мужчины				Женщины			
	До 14	14-28	28>	В среднем	До 14	14-28	28>	В среднем
Число обследованных	70	291	430	791	259	410	374	1043
1. Работа	68,0	56,5	30,5	43,2	57,5	49,9	17,3	39,8
2. Виды деятельности, связанные с работой	15,0	13,4	7,0	10,0	11,9	10,0	3,2	7,9

3. Труд в домашнем хозяйстве	10,1	10,3	10,7	10,5	22,4	19,4	24,7	22,1
и бытовые потребности								
4. Физиологические потребности	62,0	62,9	66,6	64,9	63,1	63,7	71,3	66,3
5. Свободное время	9,8	22,1	47,1	34,8	9,2	20,8	44,9	26,8
6. Передвижения, не связанные с работой	2,7	2,8	6,1	4,6	3,9	4,2	6,6	5,1
7. Нераспределенное время	0,4	0	0	0	0	0	0	0
Итого	168,0	168,0	168,0	168,0	168,0	168,0	168,0	168,0

Проанализировав таблицу можно сказать, что у мужчин больше свободного времени, нежели чем у женщин, причем по всем возрастам включительно это просматривается.

Итак, проанализировав все вышеуказанные аспекты данного вопроса можно сказать, что уровень жизни населения регулярно изменяется. В каких-то ситуациях показатели падают, а где-то наоборот растут. Также можно увидеть и застойные ситуации, в очень редких случаях.

Экономический и статистический анализ уровня жизни населения нашей страны проводится для того, чтобы улучшить условия жизни населения. Но, в настоящее время, в данной нестабильной экономической ситуации в нашей стране, делать это становится все труднее.

Список литературы

1. Общая теория статистики: Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности. Учебник А.И. Харламов и др. - М. Финансы и статистика, 1994 г., 460 стр.
2. Горбунова К.А. Модели экономических систем / К.А. Горбунова, П.С. Рябова, Ю.В. Подповетная // Современные концептуальные положения научных исследований и практика управления бизнесом. – 2014. – С. 109-111.
3. Россия в цифрах: краткий статистический сборник. Учебник Э.Ф. Баранов, Н.С. Бугакова, М. И. Гельвановский. и др. - М. Росстат, 2013 г., 573 стр.
4. Сабирьянова К. Микроэкономический анализ динамических изменений на Российском рынке труда. Вопросы экономики, 1998 г., 74 стр.
5. Лапунина Л., Четверина Т. Напряженность на Российском рынке и механизмы ее преодоления: Вопросы экономики, №1, 1998 г., 143 стр.
6. МИНФИН РОССИИ: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения 16.12.2015).
7. РОССТАТ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 16.12.2015).
8. Подповетная Ю.В. Методика расчета объема финансирования филиалов торговой сети / Ю.В. Подповетная, Ю.А. Хашковская // Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика. – 2014. – С. 160-164.
9. Калмакова Н.А. Инструменты управленческого учета результативности региональных производственных систем на принципах самоорганизации // Управленческий учет. 2015. № 2. С. 3-14.

СЕРГАЧЕВА О.С., ПЕРЕВЕРЗЕВ П.П.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

SERGACHYVA O.S., PEREVERZEV P.P.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОСТОЯННОГО УЛУЧШЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

MODELING OF THE SYSTEM FOR CONTINUOUS IMPROVEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE

Аннотация

Наличие действующей системы постоянного улучшения сети бизнес-процессов является обязательным условием выживания для современного предприятия в жесткой конкурентной борьбе. Однако на большинстве российских предприятий эта система отсутствует, что объясняет их технологическую отсталость по сравнению с мировым уровнем. В статье предложена модель встраивания системы постоянного улучшения процессов в общую сеть процессов предприятия.

Abstract

The existence of a permanent system of continuous improvement of the network of business processes is a prerequisite for the survival of the modern enterprise in the fierce competition. However, the majority of Russian enterprises this system is absent, which explains their technological backwardness compared to world standards. The paper proposes a model to build continuous improvement processes into a common network processes of the company.

Ключевые слова: бизнес-процесс, модель, система, постоянное улучшение.

Keywords: business process, model, system, continuous improvement.

Современные предприятия характеризуются широким применением средств автоматизации и интернет-технологий. Главное направление развитие мирового бизнеса направлено на создание электронных предприятий, действующих круглосуточно в автоматическом режиме.

Переход на электронный бизнес требует радикального пересмотра не только стратегии предприятия, но и изменения системы управления сетью бизнес-процессов предприятия. Учитывая, что предприятия действуют в переменной среде (связанной с появлением новых информационных технологий, продуктов, конкурентов, предпочтений покупателей, экономических условий), необходимо постоянно изменять и улучшать все бизнес-процессы, которые не только взаимосвязаны друг с другом, но и одновременно связаны с организационной структурой, информационными технологиями и системами [4-6, 8-9, 11-12]. Причем изменение даже одного бизнес-процесса требует изменения всех взаимосвязанных с ним процессов, изменения регламента процессов, всех потоков, должностных инструкций и способов применения информационных технологий. Невозможно изменить только один процесс, а все взаимосвязанные с ним системы структуры оставить неизменными.

Учитывая, что в среднем на каждом предприятии функционирует в среднем около десяти тысяч взаимосвязанных бизнес-процессов (с учетом подпроцессов вплоть до рабочих процессов нижнего уровня), то решение задачи, связанной с поддержанием и развитием этой сети бизнес-процессов на высоком технологическом и конкурентном уровне, является очень сложной и трудновыполнимой [4, 10, 11-12]. Для решения такой задачи, в практике мирового менеджмента широко используют системы постоянного улучшения бизнес-процессов [1, 9, 12,13]. Наличие действующей системы постоянного улучшения сети бизнес-процессов является обязательным условием выживания для современного предприятия в жесткой конкурентной борьбе. Однако на большинстве российских предприятий эта система отсутствует, что объясняет их технологическую отсталость (по производительности до пяти раз ниже) по сравнению с мировым уровнем.

Сложность внедрения системы постоянного улучшения сети бизнес-процессов обусловлена еще и тем, что необходимо постоянно улучшать все бизнес-процессы предприятия. Поэтому необходимо создание такой модели деятельности предприятия, в которой процессы системы постоянного улучшения органично встроены в сеть бизнес-процессов предприятия [1,13].

Разработка модели деятельности предприятия со встроенной системой постоянного улучшения бизнес-процессов, выполнена в виде графической модели в нотации IDEF0 [2-3, 6-7, 9, 14].

На рисунке 1 представлена контекстная диаграмма A-0 деятельности предприятия, с указанием связей со внешней средой.

На рисунке 2 представлена диаграмма A0 взаимосвязанных бизнес-процессов верхнего уровня. Поскольку система постоянного улучшения бизнес-процессов является частью системы менеджмента качества, то она находится внутри блока A4. Поэтому проведена декомпозиция блока A4, чтобы раскрыть модель системы постоянного улучшения бизнес-процессов.

На рисунке 3 показана диаграмма A4, показывающая состав и взаимосвязь процессов системы менеджмента качества. Процессы системы постоянного улучшения сети бизнес-процессов находятся в блоке A4.3. Поэтому выполнена декомпозиция блока A4.3, показанная на рисунке 4.

Как видно из рисунке 4, блок состоит из трех процессов, связанных со сбором информации со

всех процессов предприятия, анализом информации и разработкой мер, по совершенствованию бизнес-процессов предприятия на всех уровнях.

Состав и взаимосвязь этих процессов в блоках неочевиден и сложный по своей реализации. Поэтому все эти блоки требуют дальнейшей декомпозиции. На рисунке 5 представлена диаграмма А4.3.2.

Таким образом, создана модель системы постоянного улучшения процессов. Декомпозицию всех блоков необходимо продолжать до тех пор, пока модель не ответит на все процессы.

Выводы:

1 Внедрение системы постоянного улучшения бизнес-процессов является актуальной проблемой для всех активно развивающихся предприятий.

2 Система постоянного улучшения бизнес-процессов охватывает все процессы предприятия, организационную структуру и информационные системы.

3 Внедрение системы постоянного улучшения бизнес-процессов требует системного подхода, с охватом не только процессов и структур предприятия, но и всех ресурсных потоков в увязке со стратегией предприятия.

4 Для внедрения системы постоянного улучшения бизнес-процессов необходимо создать ее модель, встроенную в бизнес-деятельность предприятия.

5 Организация функционирования системы постоянного улучшения бизнес-процессов требует организации рабочих групп, обученных методам улучшения процессов, регламентами выполнения процессов, в рамках специального проекта в рамках функционирования системы менеджмента качества.

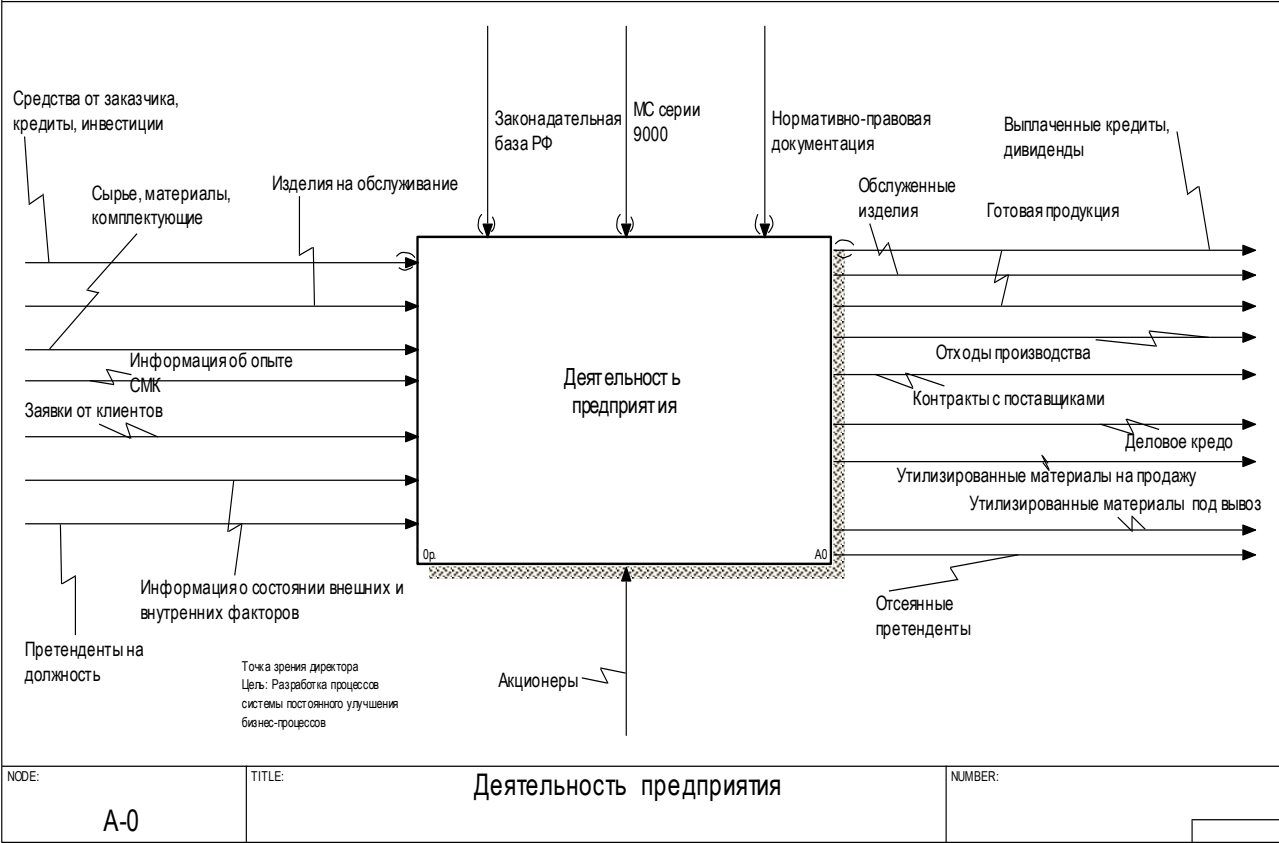


Рисунок 1– Контекстная диаграмма А-0 деятельности предприятия, с указанием связей со внешней средой

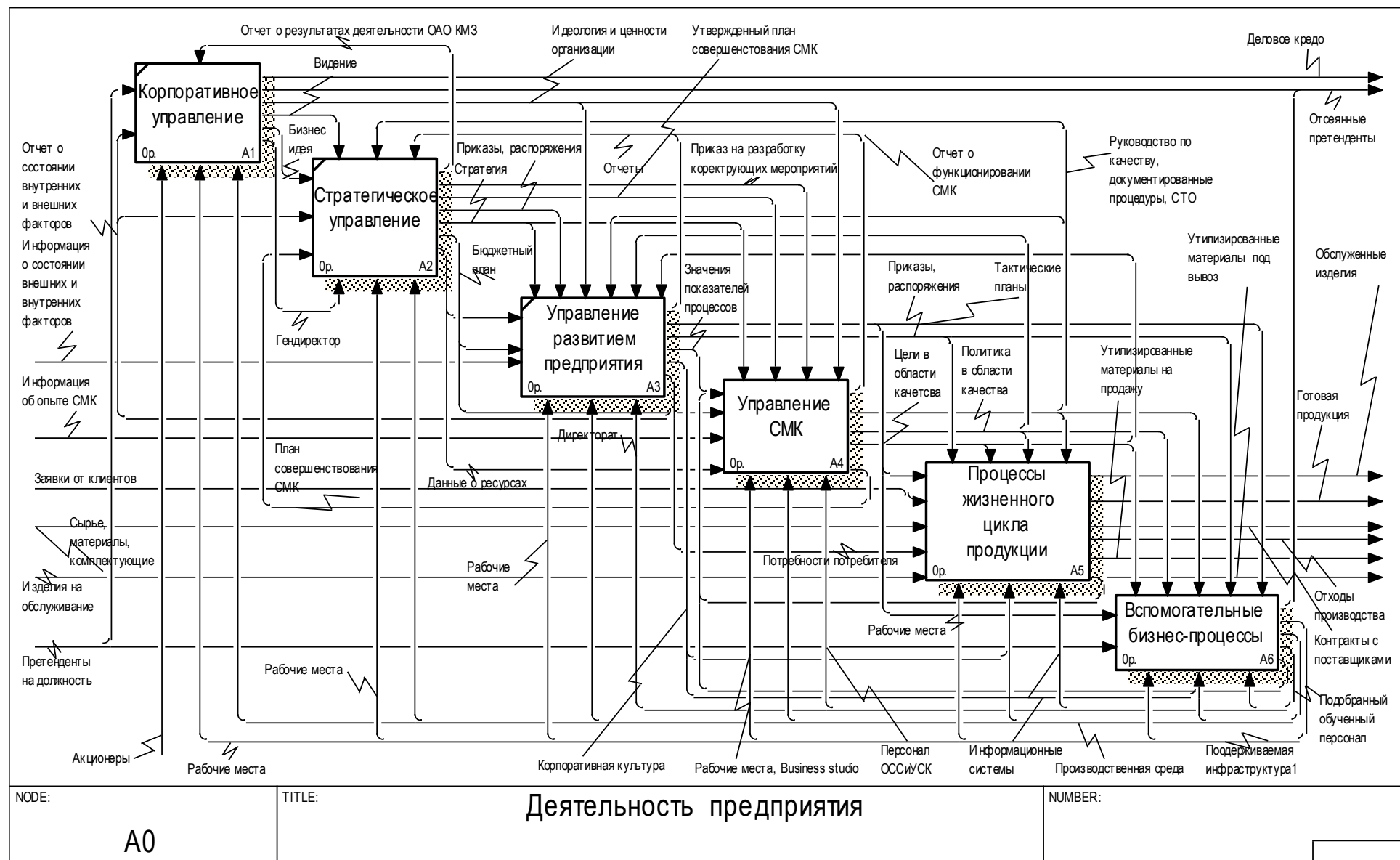


Рисунок 2 – Диаграмма А0 взаимосвязанных бизнес-процессов верхнего уровня

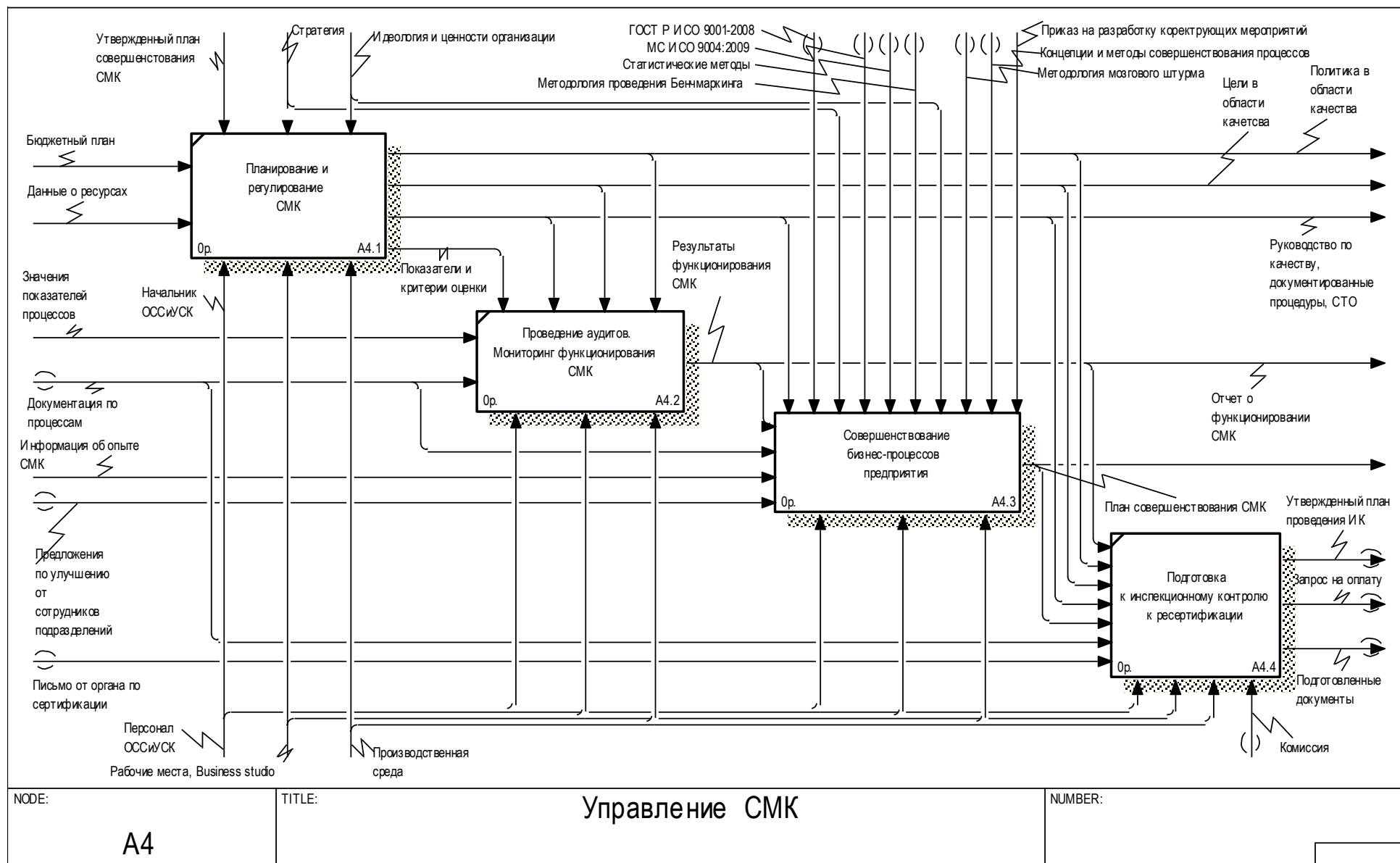


Рисунок 3 – Диаграмма А4, показывающая состав и взаимосвязь процессов системы менеджмента качества

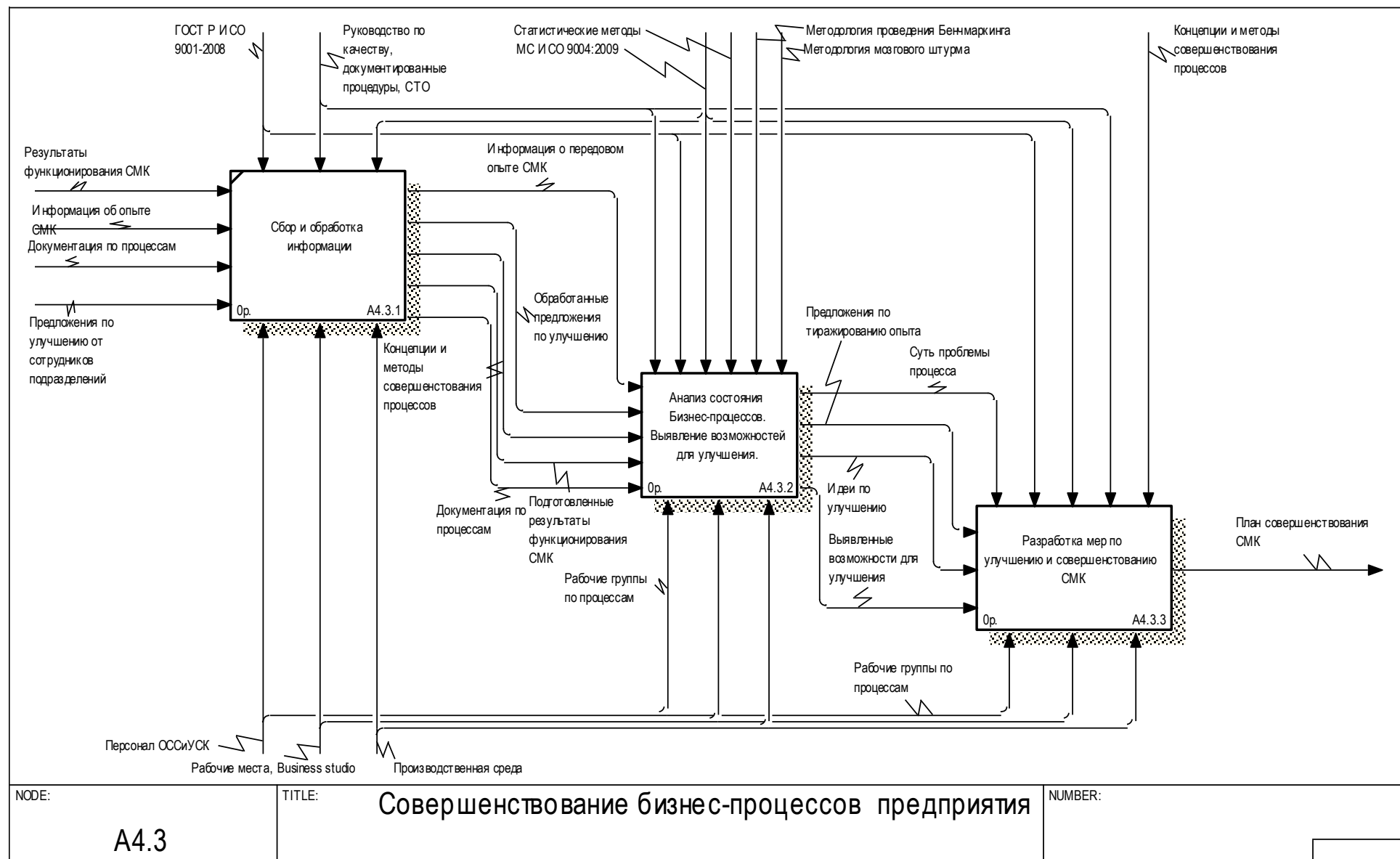


Рисунок 4 – Декомпозиция блока А4.3, состоящая из трех процессов, связанных со сбором информации со всех процессов предприятия, анализом информации и разработкой мер, по совершенствованию бизнес-процессов

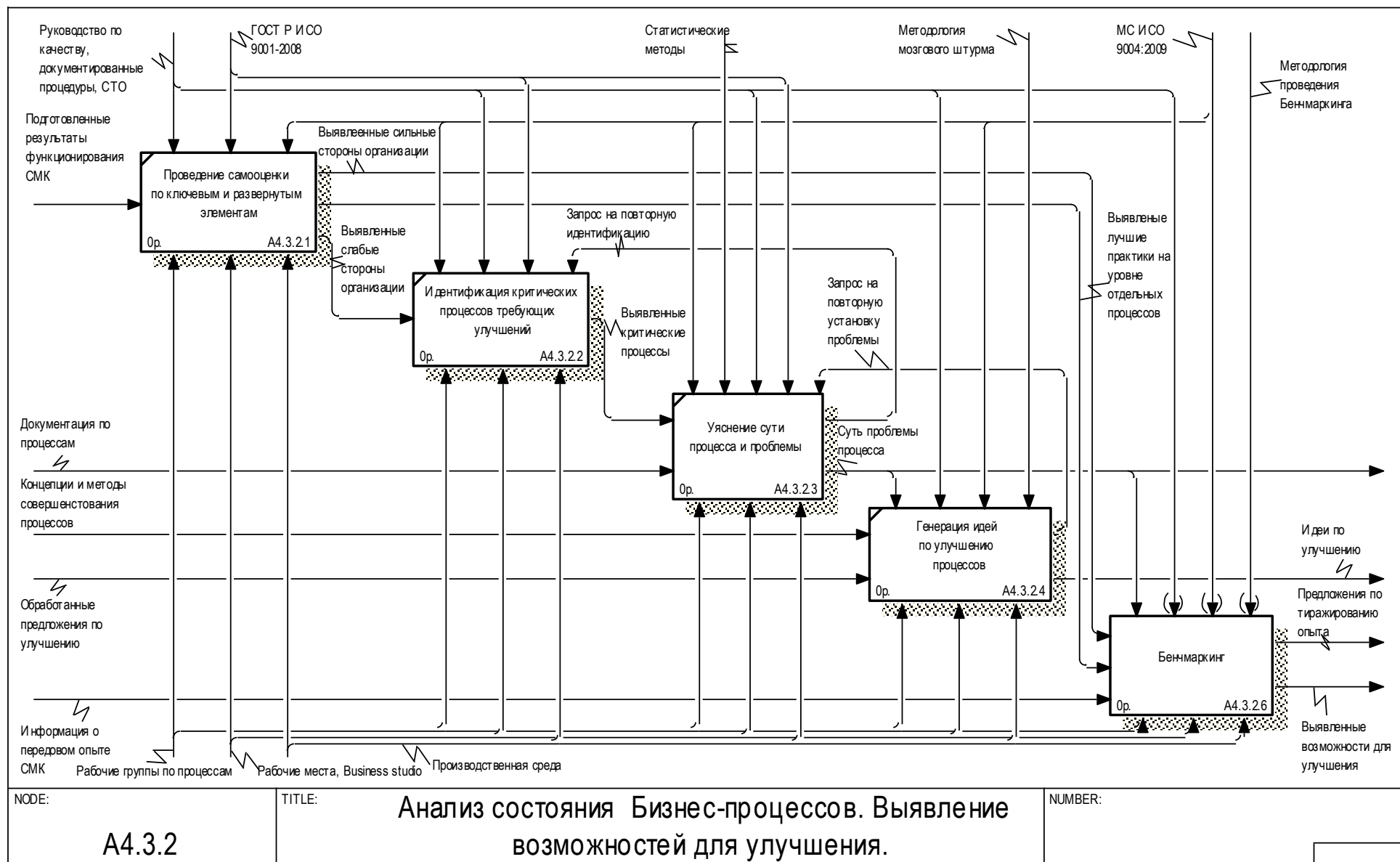


Рисунок 5 – Диаграмма процессов блока А4.3.2

Список литературы

- 1 ГОСТ Р ИСО 9004–2010 Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества. – М.: Стандартинформ, 2010. – 47 с.
- 2 ГОСТ РД IDEF 0–2000 МЕТОДОЛОГИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ IDEF0. – М.: Госстандарт России. – 2000. – 19 с.
- 3 Дубейковский, В.И. Эффективное моделирование с AllFussion Process Modeler (BPWin 4.1.1) / В.И. Дубейковский. – М.: Диалог-МИФИ, 2007 – 384 с.
- 4 Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление: учебное пособие для слушателей образовательных учреждений упр. кадров / В. Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: Инфра-М, 2005. – 317 с.
- 5 Кондратьев, В.В. Показываем бизнес-процессы. Навигатор для профессионала / В.В. Кондратьев, М.Н. Кузнецов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2008. – 136 с.
- 6 Маклаков, С.В. Моделирование бизнес-процессов с AllFussion Process Modeler (BPWin 4.1) / С.В. Маклаков. – М.: ДИАЛОГ МИФИ, 2007. – 240 с.
- 7 Марка, Д.А., МакГоуэн К. Методология структурного анализа и проектирования / Д.А. Марка, К.М. МакГоуэн. – М.: МетаТехнология, 1993. – 220 с.
- 8 Переверзев, П.П. ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ/ П.П. Переверзев, В.М. Каточков, А.Д. Тошев//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2012. № 9 (268). С. 140.
- 9 Переверзев, П.П. ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ/ П.П. Переверзев, В.М. Каточков, Е.В. Каточков//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2011. № 41 (258). С. 124-127.
- 10 Переверзев, П.П. Формирование механизма устойчивого развития экономики предприятий в сфере услуг и производства на основе реализации реинжиниринга с процессным подходом к управлению / П.П. Переверзев, Н.В. Угрюмова, И.В. Лаврентьева // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2012. № 9(268). С. 15.
- 11 Репин, В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация / В.В. Репин. – М.: Стандарты и качество, 2007. – 240 с.
- 12 Репин, В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 512 с.
- 13 Харрингтон, Дж. Совершенство управления процессами / Дж. Харрингтон; пер. с англ. – М.: Стандарты и качество, 2007. – 192 с.
- 14 Черемных, С.В. Моделирование и анализ систем. IDEF-технологии: практикум / С.В. Черемных, И.О. Семенов, В.С. Ручкин. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 188 с.

СУМЛИНОВА Е.А., ЛЯМИНА О.С.

ФГБОУ «Челябинский государственный университет»

SYMLINOVA E.A., LYAMINA O.S.

Chelyabinsk State University

РОЛЬ ОПИСАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СКЛАДА

Аннотация

Современные условия требуют повышения эффективности бизнес-процессов. Инструментом для этого могут описательные системы «AS-IS» и «TO-BE». В данной статье приведен пример применения системы описания «AS-IS» к складским бизнес-процессам, а так же результаты использования данного метода

Abstract

Modern conditions require increase of business processes efficiency. The tool for this can be descriptive systems «AS-IS» and «TO-BE». In this article an example of the application of the system «AS-IS» to warehouse business processes and results of using this method is reviewed.

Ключевые слова: WMS система, модели «AS-IS», модели «TO-BE», операции, процессы, складирование.

Keywords: WMS system, model «AS-IS», model «TO-BE», operations, processes, warehouse management.

Бизнес всегда ищет способы максимизации прибыли. В самом широком смысле бизнес, как правило, направлен на сведения к минимуму расходов и увеличения доходов. Так компании настоятельно рекомендуется улучшать работу бизнеса, чтобы достигнуть высокого уровня производительности для наиболее эффективного предоставления услуг.

Рост объемов грузопереработки, а также непрерывно возрастающий уровень требований к качеству складского сервиса вынуждают руководство компаний задумываться об инструментах повышения эффективности функционирования склада. Одним из таких инструментов является система автоматизированного управления складом (Warehouse Management System — WMS). Чтобы внедрить данный класс систем необходимо изначально рассмотреть операции на складе. Описать текущий процесс, который в последствии может быть улучшен, возможно с помощью модели «AS-IS».

Модель «AS-IS» – это модель «как есть», то есть модель уже существующего процесса. Построение модели «AS-IS», позволяет, определить какие совершаются процессы, а также рассмотреть используемые информационные объекты.

Данная модель помогает систематизировать все имеющиеся процессы на складе. На ее основе можно достигнуть согласованного мнения о том, «кто, что делает» и что вносит каждый этап в общий процесс. Данная модель является начальной точкой для начала анализа потребностей склада, выявления «узких мест» в процессе обработки товара на складе и разработки программы по совершенствованию процессов. «AS-IS» позволяет выяснить, что мы делаем сейчас, чтобы понять что и каким образом будет делаться завтра.

Исследование необходимости выявления и ликвидация недостатков в существующих процессах достигается за счет применения анализа, который производится даже там, где на первый взгляд нет проблем. Например, неэффективность может заключаться в следующих признаках:

1. Функции, в которых невозможно управление. Они являются бесполезными и повторяющимися;
2. Неэффективность движения документов;
3. Нерациональное использование информации, ситуация когда на проведенные функции не оказывает влияния ее результат.

Найденные недостатки в модели «AS-IS» исправляются путем создания модели «TO-BE» (как будет). Создание и внедрение WMS системы приведет к изменению условий протекания процессов и складирования в целом. Модель «TO-BE», позволит понять какими будут процессы, даже на этапе проектирования будущей системы WMS. Применение данной модели позволит сократить сроки внедрения системы, а так же снизить риски связанные с ней.

Функциональная модель «TO-BE» даст возможность, правильно найти распределение ресурсов меж операциями делового процесса, что собственно позволяет расценить эффективность применения ресурсов после предлагаемого реинжинеринга.

Дополнительные возможности модели «как будет»:

1. Модель позволяет определить все информационные объекты, которыми пользуется предприятие в своей деятельности. Функциональная модель IDEF0 отражает, как именно используются информационные объекты в рамках деловых процессов;
2. Модель позволяет выявить распределение ресурсов между действиями в процессе, что дает возможность оценить эффективность использования ресурсов.

Прежде чем создать модели «TO-BE», необходимо представить модели «AS-IS» существующих бизнес-процессов, на основе которой выявляются узкие места в организации и взаимодействие бизнес-процессов, определяется необходимость тех или иных изменения в существующей структуре.

На аптечном складе был сделан сбор данных для описания модели «AS-IS» по процессу обработки товара на складе. Обработка товара на складе является одним из 4 основных процессов. Она включает в себя 4 операции (см. рисунок 1). Каждая операция подразделяется на действия.

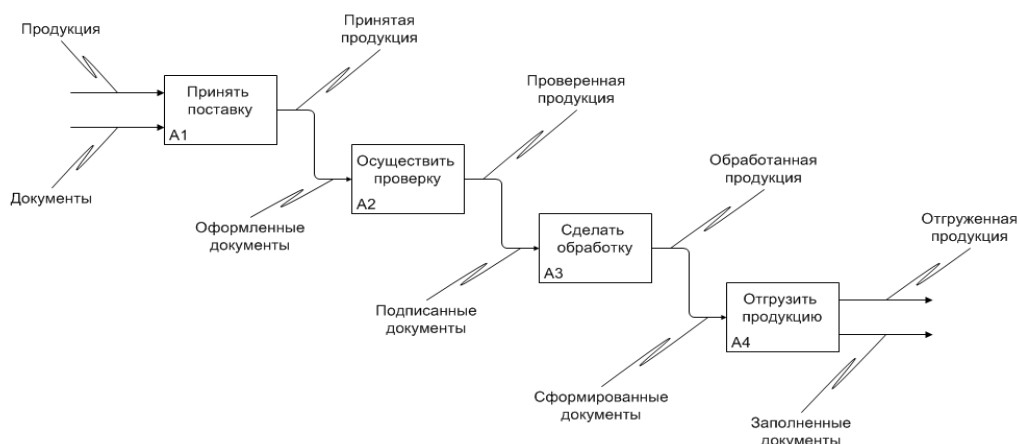


Рисунок 1 – Операции процесса обработки товара на складе

Исходя из логистической концепции «Теории Ограничений (ТО) - воздействие на небольшое количество «звеньев» системы является наиболее эффективным, чем единовременное воздействие на все её проблемные области». [7]

Методика ТО обеспечивает организацию инструментами управления, которые позволят дать ответы на четыре ключевых вопроса, необходимых для улучшения эффективности деятельности предприятия:

1. Что необходимо изменить?
2. На что изменить?
3. Как обеспечить реформу?
4. Что создает процесс постоянных улучшений?

Рассмотрение применения данной теории целесообразно на аптечном складе. На самом начальном этапе «приёмка местами» (см. рисунок 2) случаются ошибки в поставке. Следовательно, время продвижения продукции и товаросопроводительных документов увеличивается.

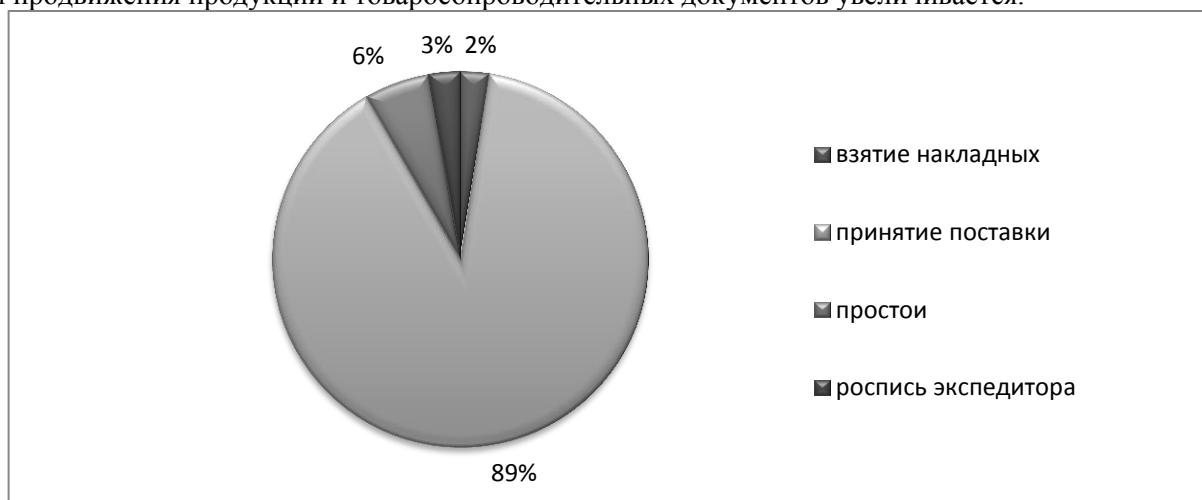


Рисунок 2 – Этап приемка местами

Отсутствие параллельных операций на складе создаёт ситуацию задержки продвижения товаров документооборотом. К примеру: регистрация (см. рисунок 3). Использование электронного документооборота позволило бы сократить время оборачиваемости продукции на складе. Такие действия как «запись накладной» и «отчёт в 1С» занимают определённую временную долю, что видно на диаграммах, при этом они не создают реальной ценности.



Рисунок 3 – Этап регистрации

Хронометраж работы также коснулся и наиболее продолжительной операции: «внутритарная приёмка» (см. рисунок 4). Приёмщики зачастую не успевают выполнить приём продукции, тем самым загружаются технологические коридоры. Один из вариантов решения проблемы – использовать двух сотрудников на одном рабочем месте (например, как на сетке).

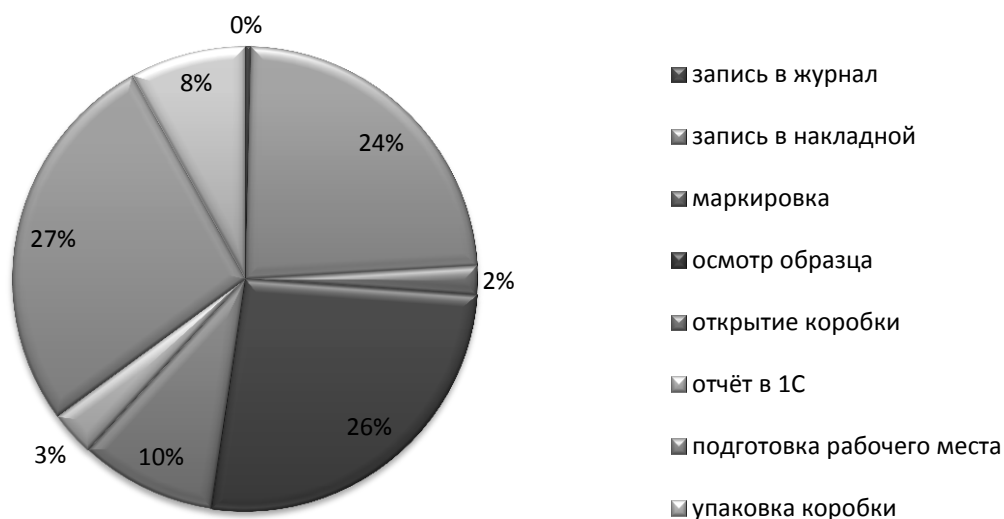


Рисунок 4 – Этап внутритарная приемка

Но мощности склада ещё в дополнении перегружены нерациональным количеством упаковок. В зону карантина попадают коробки, которые заполнены лишь частично. Однако это значительно охватывает площади хранения.

Простои при размещении товаров (см. рисунок 5) возникают при нехватке складского оборудования (вилочные тележки, поддоны). В ходе хронометрического наблюдения были зафиксированы ошибки в заполнении накладных.

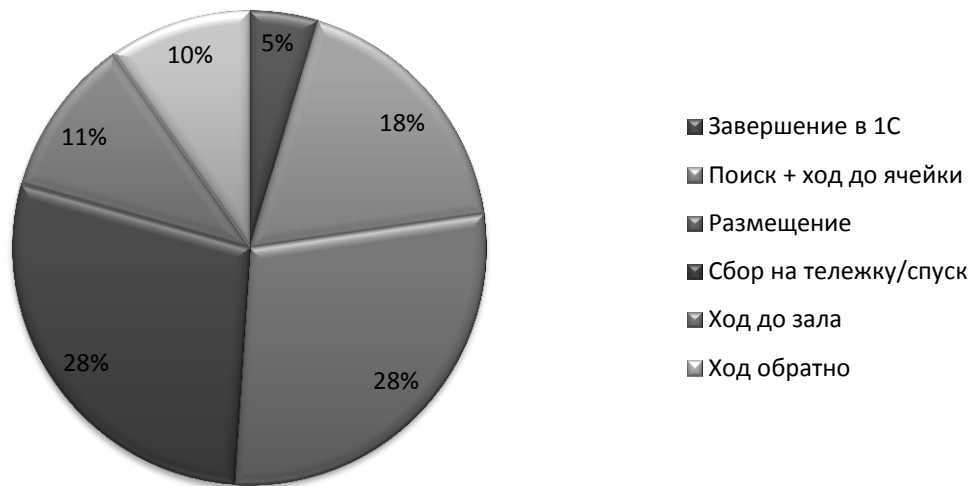


Рисунок 5 – Этап размещения

Следующие проблемы рассмотрим на этапе контроля сборки (см. рисунок 6). Значительная доля времени тратится на поиск товаров и пополнение ячеек с товарами. Эта проблема очень актуальна в сезонные активности поставок, так как время, используемое для создания ценности, расходуется не рационально. Использование сканирующих устройств на контроле сборки также увеличивает время ожидания аптеками заказа

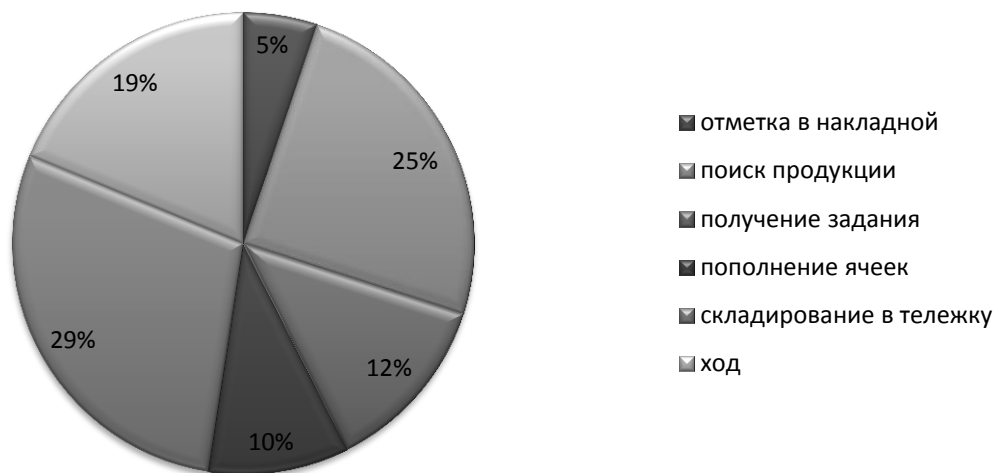


Рисунок 6 – Этап контроль сборки

Вследствие анализа описанных бизнес-процессов «AS-IS» и информации хронометража были выявлены проблемы, обозначенные в диаграммах «простои», которые можно обозначить согласно 7 видам потерь «бережливого производства». Были выявлены проблемы в транспортировке, а именно: большое расстояние между производственными участками; неэффективно организованный производственный поток, так же возникли проблемы перемещения, а именно: нерациональная организация рабочего пространства и еще одной проблемой является ожидание, которое является последствием несбалансированности производственных процессов, несовершенства планирования. Каждому процессу были сформулированы проблемы, о которых рассказано выше, рекомендацией по их решению будет внедрение WMS системы. Она позволит сделать следующие улучшения:

1. Подробный аналитический учет товара в разрезе мест хранения;
2. Автоматическое планирование и отражение в системе основных складских операций (приемка товара, размещение, отбор, отгрузка) с применением различных сценариев их реализации;

3. Использование на складе мобильного оборудования, позволяющего отражать в системе события в режиме «online» и, как следствие, своевременно реагировать на отклонения в исполнении техпроцесса;
4. Автоматическое планирование и отражение в системе процедур подготовки товара к отправке согласно требованиям покупателей: маркировка, расчет тары и упаковка, формирование комплектов и др.;
5. Управление работой персонала склада, нормирование и контроль производительности;
6. Учет услуг ответственного хранения;
7. Получение развернутой отчетности по остаткам, товародвижению, загруженности склада и персонала и др.

Список литературы

- 1 Аникин, Б. А. Логистика. Теория и практика. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики / Ред. Аникин Б.А., Родкина Т.А. – М: Проспект, 2014. – 528 с.
- 2 Бизнес-журнал. Объединенная межрегиональная редакция. / ЗАО 2015 – 80 с.
- 3 Галямина И.Г., Управление процессами: Учебник для вузов. / СПб.: Питер, 2013-304 с.
- 4 Голдратт Э.М., Кокс Д. Цель. Процесс непрерывного совершенствования. / М.: Попурри, 2009. – 480 с.
- 5 Журнал Tops business integrator. WMS как инструмент повышения эффективности складской логистики / СЮ, № 10, 2005. – US: <http://topsbi.ru/default.asp?artID=27>
- 6 Журнал ТОС: в поисках слабого звена // «Новый менеджмент» № 10, 2008. – US: <http://www.cfin.ru/management/manufact/toc.shtml>
- 7 Зайцев, Е. И. Информационные системы и технологии в логистике и управлении цепями поставок / Е.И. Зайцев, 2013. – 100 с.
- 8 Корсакова, М. Инвест-агентство «Альфа» на грани краха: Правила построения эффективной сервисной компании. / М.: Альпина Паблишер, 2012.–192 с.
- 9 Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию / Уильям Детмер; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 444 с.
- 10 Фунтов, В.Н. Управление проектами развития фирмы: теория и практика. / СПб.: Питер, 2009 – 496 с.

СУСОЕВА А. С.

Южно-Уральский институт управления и экономики

SUSOEVA A. S.

The South Ural Institute of Management and Economics

СЕТЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА НА ПРИМЕРЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

NETWORK PLANNING IN THE PROFESSIONAL ACTIVITY OF A MODERN MANAGER BY THE EXAMPLE OF SALES PROMOTION PRODUCTS

Аннотация

В настоящее время важную роль в деятельности предприятия играет стимулирование сбыта продукции. Сбыт товара - это финишный комплекс в деятельности предприятия, и на этом этапе признаются или отвергаются усилия фирмы потребителем. В статье рассматривается одна из математических моделей, использование которой возможно в целях создания системы сбыта – сетевое планирование.

Abstract

Currently an important role in the enterprise played by the stimulation of sales. Distribution is the final complex in the enterprise, and at this stage is recognized or rejected the efforts of the firm by the consumer. The article discusses one of the mathematical models, the use of which it is possible to create a distribution system network planning.

Ключевые слова: сетевое планирование, модель, менеджмент, стимулирование сбыта

Keywords: network planning, model management, sales promotion

На данный момент в деятельности любого предприятия важную роль играет такое ключевое звено маркетинга, как стимулирование сбыта. Сбыт товара является финишным комплексом в деятельности фирмы, начиная от создания и производства товара и заканчивая его доведением до потребителя. И именно на данном этапе потребитель признает или не признает усилия фирмы необходимыми и важными для себя, после чего решает покупать или не покупать ее услугу или продукт. Вне зависимости от того насколько качественным и актуальным будет товар, он окажется бесполезным, если его не окажется в нужном количестве на полках в магазине или складе. Это станет причиной ухода потребителей к конкурентам, что в свою очередь приведет к отсутствию прибыли и неспособности эффективно работать. Однако способность фирмы предоставить потребителю необходимый товар вовремя, в нужном количестве, нужного качества, в нужном месте и по приемлемой цене предвещает финансовую стабильность предприятия.

Результат работы предприятия определяется именно в процессе сбыта товара, который направлен на увеличение объемов деятельности и получение наибольшей прибыли. Приспособливание своей сбытовой сети и сервисного обслуживания к запросам потребителей повышает шансы на победу предприятия в конкурентной борьбе [3; 5].

Актуальность данной темы объясняется тем, что стимулирование сбыта товаров становится важным элементом в деятельности предприятий, к которому обращается все больше и больше фирм. Именно организация и управление сбытом является одним из ключевых элементов взаимодействия потребителя и предприятия.

В нынешнее время и на современном этапе рыночных отношений стимулирование сбыта товаров играет важную роль для предприятия. Из-за высокой конкуренции фирмы вынуждены идти на различные уступки потребителям и посредникам в сбыте товара с помощью стимулирования.

К сожалению, огромное количество рекламы и постоянно растущие издержки делают рост стимулирования объективным фактором. Это и становится причиной частых обращений предприятий к стимулированию сбыта, как к способу эффективной поддержки рекламной кампании.

Под стимулированием сбыта понимается применение разнообразных, преимущественно краткосрочных, побудительных средств, призванных ускорить или увеличить продажи отдельных товаров или услуг потребителям, торговым предприятиям [1; 2].

Из определения становится ясно, что в аспекте стимулирования сбыта продукции ставится задача активизировать процесс продажи услуг. Поэтому стимулирование рассматривается как мероприятия, действия, акции, которые направлены на возникновение дополнительной мотивации к совершению сделки в ближайшее время.

Для планирования и управления сложными комплексами работ, которые направлены на достижение определенной цели в заданные сроки (например, строительство и др.) предназначены модели сетевого планирования и управления.

Однако стимулирование невозможно без организованного сбыта продукции. И существует ряд математических моделей, которые способны помочь в создании системы сбыта. Например, сетевое планирование и управление.

Сетевое планирование и управление представляют собой совокупность графических и расчетных методов, которые обеспечивают моделирование, анализ динамическую перестройку плана по выполнению таких сложных проектов и разработок, как, например, маркетинговое исследование, исследование системы управления и др. Особенностью подобных проектов являются элементарные работы, из которых они состоят. Данные работы обуславливают друг друга таким образом, что выполнение части работ не может быть реализовано до тех пор, пока не закончена часть других работ. Например, нельзя рассчитать цену услуги до того, как будет составлена калькуляция.

Сетевое планирование и управление состоит из следующих основных этапов:

- структурное планирование;
- календарное планирование;
- оперативное управление [4; 6; 7].

Структурное планирование заключается в разбиении проекта на четкие, определенные операции, для которых выводятся продолжительность и необходимые ресурсы. Далее строится сетевая модель, показывающая взаимосвязи работ проекта, что дает возможность детально рассматривать и анализировать все работы и до начала реализации вносить улучшения в структуру проекта.

Календарное сетевое планирование включает в себя определение моментов времени начала и окончания каждой работы, а также прочие временные характеристики сетевой модели. Этот этап позволяет увидеть критические операции и пути модели, требующие большего внимания.

Оперативное сетевое управление заключается в использовании оптимизированного сетевого графика и календарных сроков с целью составить периодические отчеты о ходе выполнения проекта.

Реальным отражением данного управления является сетевая модель, включающая план выполнения определенного комплекса взаимосвязанных работ, который был задан в виде сети, графическое изображение которой называется сетевым графиком.

В структуры модели входят такие компоненты, как работы, события и пути.

Работа – это любой активный трудовой процесс, который требует затрат времени и ресурсов и который приводит к достижению определенных результатов, или пассивный процесс, который не требует затрат труда, однако занимает время, или связь между некоторыми результатами работ, которая называется фиктивной работой.

Событие – это итог проведенных работ, дающий начало для последующих работ, и оно не имеет продолжительности во времени. Начальным событием называется такое событие, за которым начинается данная работа.

В каждой сети имеются крайние события, называемые исходными и завершающими. Исходное событие – это событие в сети, которое не имеет предшествующих событий и которое отражает начало выполнения всего комплекса работ. Завершающее – событие, не имеющее последующих событий и показывающее достижение итоговой цели выполнения совокупности работ. В состав одного и того же события может входить и выходить несколько видов работ.

Путь – это любая последовательность работ в сетевом графике, в котором завершающее событие каждой работы совпадает с начальным событием следующей за ней работы.

Объектом управления выступают коллективы исполнителей, которые располагают некоторыми ресурсами и которые выполняют комплекс операций, призванный обеспечивать достижение намеченной цели, являются объектом управления в сетевом планировании и управлении.

Сетевое планирование облегчает решение хозяйственных задач, связанных с осуществлением ряда работ, одних из которых можно выполнять одновременно, параллельно, а другие только в определенной последовательности. Например, прежде, чем начать изготовление нового продукта, необходимо создать его конструкцию, технологию производства и т.д., после чего переходить к его реализации.

В ходе выполненной работы было выяснено, что из себя представляет сетевое планирование и сетевая модель. Стало понятно, что стимулирование сбыта представляет собой комплекс мер, направленных на повышение и усиление покупательского спроса. Данная система является важным мероприятием в деятельности каждой компании, потому что оно дает возможность повысить объем продаж, привлечь потребителей и, следовательно, увеличить прибыль. Однако стимулирование невозможно без отлаженной системы сбыта, в организации которой большую роль играет сетевое планирование, представленное соответствующей моделью.

Список литературы

1 Горбунова К.А. Модели экономических систем / К.А. Горбунова, П.С. Рябова, Ю.В. Подповетная // Современные концептуальные положения научных исследований и практика управления бизнесом. – 2014. – С. 109-111.

2 Котлер Ф. «Маркетинг менеджмент». / Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер Ком, 2006.

3 Ключников А.В. Менеджмент туризма: учебник. – М.: Советский спорт, 2009.

4 Миненко С. Н., Казаков О. Л. «Экономико-математическое моделирование производственных систем: Учебное пособие».- М.: ГИНФО, 2002.

5 Подповетная Ю.В. Методика расчета объема финансирования филиалов торговой сети / Ю.В. Подповетная, Ю.А. Хашковская // Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика. – 2014. – С. 160-164.

6 Трояновский М. «Математическое моделирование в менеджменте» - РДЛ, 2003.

7 Калмакова Н.А. Концепция управления сбалансированным развитием промышленных предприятий // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2015. № 3 (82). С. 122-126.

ТЕЛЮК К.Р., БАЛАКИН В.С.
ЮУрГУ, г. Челябинск.

TELYUK K.R., BALAKIN V.S.
South Ural State University, Chelyabinsk.

СОВЕТСКАЯ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ШКОЛА В 1960-1970 ГГ.: ЗАРОЖДЕНИЕ И ИДЕЙНАЯ БОРЬБА ВОКРУГ СОФЭ

SOVIET ECONOMIC-MATHEMATICAL SCHOOL IN 1960-1970'S.: THE ORIGIN AND IDEOLOGICAL STRUGGLE AROUND SOFE

Аннотация.

В статье рассматривается организационное оформление экономико-математической школы в СССР в 1960-е-1970-годы. Анализируются предпосылки разработки системы оптимального функционирования экономики (СОФЭ), базировавшейся на применении экономико-математических методов. Значительное внимание уделяется анализу дискуссии вокруг СОФЭ в периодической печати. Освещаются дискуссии и трудности последующей эволюции теории СОФЭ.

Abstract.

The article reviews the institutionalization process of economic-mathematical school in the Soviet Union in the 1960s-1970s years. Analyze of the development background of the optimal functioning of the economy (SOFE) based on the use of economic and mathematical methods was made. Considerable attention is paid to the analysis of the debate around SOFE in periodicals. Discussions and difficulties of SOFE evolution considered.

Ключевые слова: экономическая наука, экономико-математические методы, экономическая дискуссия, СССР, СОФЭ, ЦЭМИ.

Keywords: economic science, economic and mathematical methods, the economic discussion, the Soviet Union, SOFE, CEMI.

Анализ истории возникновения и развития экономико-математических методов актуализируется в связи с современной экономической ситуацией. Представляется, что попытка проследить ход и причины идейной борьбы вокруг СОФЭ позволит обобщить исторический опыт экономической дискуссии и извлечь исторические уроки. Институциональный подход, на примере деятельности Центрального экономико-математического института (ЦЭМИ), может улучшить понимание роли экономических институций в современном обществе.

В конце 1950-х годов побеждает линия признания прикладного значения математики в экономике, происходит положительный сдвиг в отношении к кибернетике, которая уже не является «лженаукой». Костяк научных деятелей, занимавшихся смежной дисциплиной на стыке экономики и математики (эконометрикой) к 1950-м годам составляли Л.В. Канторович, В.С. Немчинов, В.В. Новожилов, Н.П. Федоренко, а также их студенты. На протяжении предшествующих десятилетий их усилиями создавалась теоретическая основа для формирования научной школы.

Начало формированию кадрового обеспечения нового направления было положено в ЛГУ в 1959/1960 учебном году. На экономическом факультете в срочном порядке был организован VI курс, на котором прошли обучение по математическим дисциплинам только что окончившие факультет студенты-экономисты, работники ряда НИИ Ленинграда, НИЭП Госплана СССР, а также ученые из ЧССР[5. 215]. Открытие VI курса в ЛГУ напрямую было связано с именем Л.В. Канторовича. Именно он составил «Докладную записку о специальности математических расчетов на экономическом факультете ЛГУ». В ней отмечалось, что: «В результате исследований, проводившихся в течение последних 20 лет как за рубежом, так и ещё ранее в Советском Союзе, открылись большие возможности применения математических методов в широком круге планово-экономических вопросов от производственного плана на предприятии до народнохозяйственного планирования». В этой записке Канторович четко сформулировал идею о необходимости срочной, специальной подготовки кадров для осуществления экономико-математических исследований [7. 123]. Одновременно в ЛГУ было создано учебное отделение экономической кибернетики, а в декабре 1959 года – лаборатория экономико-математических методов, также в 1960 году при университете была создана кафедра математических расчетов. В МГУ такая кафедра была открыта в 1962 году. В 1963 году, итогом этого процесса стало создание Центрального экономико-математического института (ЦЭМИ) при АН СССР, во главе с Н.П. Федоренко.

В институте в 1966 году издается книга А.И. Каценелинбойгена, Ю.В. Овсиенко и Е.Ю. Фаермана «Методологические вопросы оптимального планирования социалистической экономики»[8]. В ней впервые были сформулированы основные принципы теории оптимальности и рационального ведения хозяйства. В частности, ставился вопрос о наличии единого критерия оптимальности, «осторожно» предлагалось рассматривать экономику как обособленную, саморазвивающуюся систему, экономические механизмы алгоритмизировались с математической точки зрения.

В 1967 году, директор ЦЭМИ Федоренко на заседании научного совета в докладе «Основные вопросы развития и применения методов оптимального планирования и управления» окончательно обозначил принципы этой теории [9. 380-382]. Главными из этих идей были:

- Вопрос о мере сочетания централизации и децентрализации в принятии экономических решений, во всех хозяйственных звеньях на всех уровнях.

- Проблема перестройки системы ценообразования. Превращение цен в стимул для развития экономики в требуемом направлении.

- Идея об экономических рычагах управления разными звеньями народного хозяйства.

- Положение о неразрывной связи экономических отношений со всеми другими отношениями в обществе.

Также была поддержана концепция В.С. Немчинова о «хозрасчетной системе планирования» [1].

Н.П. Федоренко считал, что самым важным положением, выдвинутым тогда, в 1967 году, было указание на то, что основной предпосылкой изучения экономических отношений является признание их неразрывной связи со всеми другими отношениями в обществе. Он поставил проблему роли человеческого фактора в экономической системе: «Хотя экономическая наука изучает ту сторону общественных отношений людей, которая отражает их участие в общественном производстве, анализ этих отношений возможен только при целостном рассмотрении функционирования всего социального организма». Отсюда требовалось признание верховенства человеческой личности, объявление его самоцелью экономического развития при отходе от старой экономической системы, выработанной в 30-е годы, где человеку отводилась роль «винтика системы». Человек и его поведение в обществе должны были, по его мнению, рассматриваться через призму взаимодействия трех составляющих: производственной, потребительской и демографической [10. 525].

Впоследствии в ЦЭМИ были разработаны имитационные модели хозрасчетных предприятий и объединений, которые использовали существование обратных связей между результатами работы предприятия и ростом его производительных возможностей и основывались на применении кибернетики. Эти «наглядные» разработки были признаны продемонстрировать актуальность и полезность готовых теоретических построений, разработанных для СОФЭ.

В ЦЭМИ были выдвинуты тезисы, ставшие ключевыми в споре школы СОФЭ с её противниками. Федоренко заявил о необходимости присутствия товарно-денежного механизма в советской экономике, а его функцию определял как «средство поддержания оптимального режима функционирования централизованно планируемой экономической системы в условиях самодействия рыночных звеньев». К возможностям «самодействия» приписывались самостоятельное определение критерия оптимальности (определенного ещё Канторовичем) и взаимодействия между производственными объединениями одного уровня для стимула труда [11. 50].

Эти тезисы подчеркивают, что СОФЭ, изначально вытекшая из рамок прикладных разработок, впоследствии, по задумке авторов, стала именно социально-экономической системой, в которой учитывались все аспекты функционирования общества, а экономическая составляющая рассматривалась в тесной взаимосвязи с остальными сторонами общественной жизни.

Появившаяся теория не была принята партийно-государственными властями. Основные ее положения не соответствовали проводимой экономической политики. Позиция властей отразилась на страницах научной периодики, где в конце 60-х годов началась дискуссия. Спорными оказались, прежде всего, вопросы о характере действия законов, определяющих оптимум, о поведенческом аспекте в теории СОФЭ, о ее практической и прогностической функции, о содержании целевой функции социалистического хозяйства, о специфической роли категории ценности и ценностных отношений в связи с понятием «абстрактной» полезности и ее роли в реальном механизме хозяйствования и, наконец, о практических рекомендациях теории СОФЭ по совершенствованию хозяйственного механизма. Последний аспект приобрел особую остроту, поскольку СОФЭ претендовала на построение альтернативного проекта проведения хозяйственной реформы в СССР.

Из перечня этих вопросов уже понятно, что дискуссия носила характер принципиальных разногласий по ключевым вопросам развития отечественной экономики.

Основной площадкой «дискуссии» стал подконтрольный Госплану СССР журнал «Плановое Хозяйство». Описывая контекст, в котором проходила дискуссия, Федоренко приводил пример – «Помню совет, полученный мной в одном из руководящих органов: «Никогда не называйте свои труды «О совершенствовании чего-то», а пишите «О дальнейшем совершенствовании». Таким образом вы избежите подозрений о том, что Вы считаете это что-то чем-то несовершенным. Запомните раз и навсегда: если наша родная партия чем-то руководит, а руководит она у нас всем, то это уже совершенно, а значит, может подлежать только дальнейшему совершенствованию» [12.290]. Федоренко полагал, что Госплан демонстрировавший желание улучшить работу всех звеньев экономического механизма, фактически не был способен к переменам и лишь декларировал это желание. Возможность его собственного реформирования полностью отрицалась.

В «Плановом хозяйстве» с критикой СОФЭ выступали как работники плановых органов (А.В. Бачурин, Н.П. Лебединский), так и доктора экономических наук (Я.А. Кронрод, А.Я. Боярский, А.И. Кац, А.А. Викентьев).

Например, в рецензии, посвященной книге «О разработке системы оптимального функционирования экономики» (1968 г.), под названием «Большие ошибки книги Н.П. Федоренко» А. А. Викентьев писал: «Н.П. Федоренко непозволительно узко трактует фронт советской экономической науки, относя к нему только тех людей, которые заняты в институтах. Но все дело в том, что горизонт советской экономической науки гораздо шире, чем его представляет автор. Работа экономистов, занятых в государственном аппарате, особенно центральном, есть самая настоящая научная работа, причем гораздо более сложная, чем в научном институте. Например, Госплан есть не только часть государственного аппарата, но и важнейшая часть советской экономической науки, ибо разработка плана есть самая доподлинная научная работа. Рассматривая в таком единственно правильном аспекте, советская экономическая наука занимается отнюдь не только «комментированием», как высокомерно, но совершенно ложно утверждает автор. Экономическая наука принимает самое активное участие в разработке хозяйственной политики партии, научных основ этой политики», «Развенчание советской экономической науки и охаивание всего того, что она до сих пор сделала, нужно Н.П. Федоренко для достижения его главной цели – для доказательства, что только представляемое им направление «оптимального плана» является единственно научным. На самом деле планирование народного хозяйства в нашей стране всегда было научным, а значит и было оптимальным. Но эта оптимальность носила исторический характер. За той теорией, которая предшествовала «оптимальному плану», находится славная, более чем полувековая история, истинность этой теории давно проверена и подтверждена практикой. Поэтому любые наскоки на нее со стороны Н.П. Федоренко не имею и не могут иметь никакого успеха. Никакой новой теории «оптимального плана» не существует» [3].

В 1970-х идеи о СОФЭ истолковывались как порождение буржуазной экономической науки и, как писал А.И. Кац: «Все эти проблемы были плодом «запоздалых признаний и бесплодных заимствований». Экономико-математические методы обозначались как порождение «вульгарной» политической экономии, как заимствование теории «факторов производства» и «предельной полезности». Также утверждалось, что: «В теоретических обоснованиях СОФЭ и практических выводах ее авторов об улучшении планового управления и методов хозяйствования, по существу, не признается определяющее значение в научном планировании и, следовательно, в управлении экономикой сознательного применения объективных экономических законов»[4]. Об этом же в том же номере журнала писал зампред Госплана СССР Н.П. Лебединский, поддержанный затем рядом авторов, отвергавших теорию СОФЭ.

В дискуссии вокруг теории СОФЭ в те годы главными выступали два вопроса:

– Существует ли единый критерий оптимальности?

– Может ли быть критерием оптимальности достижение максимума общественной полезности благ и услуг?

По обоим вопросам существовали разные токи зрения. С отрицанием возможности построения единого критерия оптимальности выступил А.Я. Боярский, который утверждал, что «такого общего математического критерия быть не может». Также он писал: «Конечно, основной критерий оптимальности плана производства – максимальное удовлетворение материальных и культурных потребностей всего общества». Однако, он добавлял, что «во-первых, математически не решается вопрос о том периоде времени, в котором должен быть получен максимум потребления. Во-вторых, не решается и вопрос об ассортименте, если только не стоять в этом деле на позиции теории

предельной полезности, которая, впрочем, сулит только кажущиеся его решение, т.е. решение, которое зависит от субъективных точек зрения»[2.142]. На таких позициях стоял и более авторитетный из критиков СОФЭ Я.А. Кронрод, который утверждал, что никакого соизмерения общественных полезностей продуктов не было, не может быть, если «не считать давно отброшенной научной схема теории предельной полезности». [6.87]

Представляется, что все противники СОФЭ и экономико-математических методов, фактически стояли на позициях «теории прибавочной стоимости» и экономического детерминизма. В этой теории объективность и самостоятельность социального и человеческого фактора в должной мере не признается, естественноисторический фактор выходит на первое место. Думается, СОФЭ никак не укладывалась в те идеологические парадигмы, которыми оперировали в 60-е и 80-е годы официальные пропагандисты «развитого социализма». Вопреки утверждениям о построенном в стране «законченном» социализме и необычайных успехах общественного производства, «застойный период» привел к падению темпов развития экономики и к откровенному провалу обещаний социальных благ для всего населения.

Подобный «официальный» образ «единственно верного учения» априори не допускал каких-либо изменений в сложившейся научной парадигме, поскольку трансформации в подобном механизме были равносильны краху личностного мировоззрения апологетов системы, искренне веривших в ее идеалы. С другой стороны, Федоренко и его сторонники, подразумевая возможность реформ, были вынуждены также не выходить за рамки сложившейся системы, лоббируя внедрение исключительно экономических механизмов в существующие реалии. Так или иначе, подобные дискуссии, фактически были выгодны партийным властям, так как создавали иллюзию плюрализма в научных кругах. Складывалась парадоксальная ситуация: за совершенствование планового механизма и плановой работы выступали ученые, а практические работники плановых органов обвиняли их в недооценке объективности законов и в «волюнтаризме». Иначе говоря, практики принимали «интуитивные» решения, преподносимые «сверху» властями, и отрицали научные обоснования совершенствования экономической практики, включая даже методологию экономических исследований. В целом складывается впечатление, что эта экономическая дискуссия не достигла результата, так как не научила ученых, экономистов и руководителей «слышать» друг друга. И в этом ее главный урок.

Список литературы

- 1 Балакина Л.П. Научные идеи академика В.С. Немчинова о хозрасчетном планировании и «планометрике» / Вестник Южно-Уральского Гос. Ун-та. 2012. №32. С. 8-11.
- 2 Боярский А.Я. Население и методы его изучения. [Текст]: монография / А.Я. Боярский. – М., 1975. – 264 с.
- 3 Викентьев А.А. Большие ошибки книги Н.П. Федоренко. / Плановое хозяйство. 1968 №3. С. 45-65.
- 4 Кац А.И. Запоздалые признания и поздние заимствования. / Плановое хозяйство. 1972. №9. С. 72-89.
- 5 Котов И.В., Котелкин В.И. Математические методы в планировании и организации производства. [Текст]: коллективная монография / И.В. Котов, В.И. Котелкин – Л., 1960. – 320 с.
- 6 Кронрод Я.А. Очерки социально-экономического развития XX века. М., 1992. – 238 с.
- 7 Куталеладзе С.С., Фет Я.И. Леонид Витальевич Канторович: человек и учебный. [Текст]: коллективная монография / С.С. Куталеладзе, Я.И. Фет. – Новосибирск: Издательство СО РАН., 2002. – 544 с.
- 8 Овсиенко Ю.В., Фаерман Е.Ю. Методологические вопросы оптимального планирования социалистической экономики. [Текст]: коллективная монография / Ю.В. Овсиенко., Е.Ю. Фаерман. М., 1966. – 432 с.
- 9 Федоренко Н.П., Россия, уроки прошлого и лики будущего. [Текст]: монография / Н.П. Федоренко – М., 2003. – 489 с.
- 10 Федоренко Н.П. Россия на рубеже веков. [Текст]: монография / Н.П. Федоренко – М., 2003. – 727 с.
- 11 Федоренко Н.П. О разработке системы оптимального функционирования экономики. [Текст]: монография / Н.П. Федоренко – М., 1968. – 320 с.
- 12 Федоренко Н.П. Вспоминая прошлое, заглядывая в будущее. [Текст]: монография / Н.П. Федоренко. – М. 1999. – 480 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ

IMPROVING INFORMATION PROVISION FOR SYSTEMS LIFECYCLE MANAGEMENT

Аннотация

Системы управления жизненным циклом (СУЖЦ) очень ценны для промышленных предприятий, т.к. позволяют контролировать бизнес-процессы на всех этапах разработки, производства и реализации продукции. Но без должной подготовки они не смогут функционировать в полной мере, потому как у каждого предприятия есть свои характерные особенности. В данной статье предоставлены рекомендации по совершенствованию информационного обеспечения для систем СУЖЦ.

Abstract

System lifecycle management (SUITS) is very valuable for industrial enterprises, because they help to control business processes at all stages of the development, production and sales. But without proper training they will not be able to function fully, because each company has its own characteristics. This article provides recommendations for improving information support for systems SUITS.

Ключевые слова: системы управления жизненным циклом, информационное обеспечение
Keywords: system lifecycle management, information support

Информационное обеспечение – это совокупность единой системы классификации и кодирования информации, унифицированных систем документации и информационных массивов. [1] Иными словами, это некая "прослойка" между информационной системой и бизнес-процессами предприятия, преобразующая входные данные в форму, удобную для хранения и классификации в рамках системы, а выходные данные – в форму, упрощающую обработку и изучение потребителями.

Исходя из вышесказанного, можно разбить проблему подготовки информационного обеспечения на две части:

1. Разработка системы преобразования данных для внесения в информационную систему;
2. Разработка системы представления данных конечным пользователям в удобной для них форме.

Рассматриваемый в рамках данной статьи тип информационных систем – управление жизненным циклом – имеет свои определенные требования к бизнес-модели предприятия. К примеру, должны быть четко выделены бизнес-процессы, относящиеся к, собственно, жизненному циклу продукции, а так же указаны требования к ним, т.е. каждое изделие должно пройти, как минимум, через следующие основные этапы: [2]

- 1 Маркетинговые исследования
- 2 Проектирование
- 3 Технологическая подготовка производства (ТПП)
- 4 Собственно производство
- 5 Послепродажное обслуживание
- 6 Эксплуатация продукции
- 7 Утилизация

Необходимые требования к бизнес-процессам заключаются в указании условий перехода на следующий этап, потребляемых ресурсов, исполнителей и т.д.

СУЖЦ от разных производителей имеют различный уровень жесткости требований к бизнес-модели предприятия [8, 9], балансирующий между двумя крайностями:

1. Широта охвата потребителей.

Система должна отвечать интересам широкого круга потребителей, имеющих разные, зачастую, несовместимые потребности. Слишком обобщенные системы либо будут иметь

ограниченный функционал, минимальный для осуществления деятельности, либо будут требовать переплаты за неиспользуемые в рамках конкретного предприятия модули.

2. Узкая направленность.

Если информационная система изначально проектировалась в рамках "идеальной" модели, то на практике окажется, что такая ИС будет мало подходить для реального предприятия со своими "тонкостями".

В обеих ситуациях потребуется серьёзная доработка или даже переработка СУЖЦ для каждого потребителя. В любом случае, необходима подготовка информационного обеспечения согласно указанным выше пунктам.

Ввод данных в СУЖЦ может осуществляться различным образом. Чаще всего, они имеют средства интеграции с системами автоматического проектирования (САПР), автоматизирующими процесс разработки изделия, проектирования, создания сопроводительной документации и т.д. Но, помимо данных о составе изделия и его чертежей, в систему также необходимо занести информацию, не относящуюся напрямую к производству и эксплуатации, но необходимую для вспомогательных процессов.

К примеру, изделия в СУЖЦ хранятся в виде неких абстрактных объектов, имеющих ссылку на документ САПР и перечень входящих изделий, если объект является сборочной единицей. Но помимо конструкторских данных, могут понадобиться и другие:

1. Стоимость материалов;
2. Технологический процесс;
3. Норма времени и разряды рабочих для расчета зарплат и себестоимости;
4. Указания по содержанию драгоценных металлов согласно требованиям ГОСТ 2.608-78;
5. Возможность замены покупными изделиями и т.д.

Как показывает опыт, по умолчанию, в импортных системах УЖЦ полей для хранения таких данных не будет. Для решения данной проблемы придется реализовать систему атрибутов, расширяющую уже существующую в информационной системе. Её реализация будет зависеть от используемой модели хранения данных.

Наиболее распространены реляционные и объектно-ориентированные модели данных. [3] Простыми словами, реляционные системы управления базами данных (СУБД) состоят из связанных между собой таблиц, в которых некоторые данные записываются в текстовом или числовом виде, тогда как в объектно-ориентированных СУБД они хранятся в том же виде, в котором они представлены в программе, т.е. в виде объектов с атрибутами. Узнать тип модели данных, используемой в конкретной СУЖЦ, можно из сопроводительной документации системы, но, чаще всего, применяется объектно-ориентированная модель. В данном случае, она удобнее для использования, т.к. позволяет напрямую работать с объектами, не задумываясь о их представлении в таблицах.

Таким образом, подготовка системы кодирования данных будет заключаться в настройке атрибутов объектов, обрабатываемых СУЖЦ. Суммируя вышеизложенное, можно получить следующую последовательность для подготовки ввода данных в СУЖЦ:

1. Определить, какие дополнительные функции будет выполнять система.

Таковыми функциями будут являться подсчет зарплат, расчет себестоимости, создание техпроцесса, отслеживание производства и т.д. На этом этапе встанет вопрос целесообразности – не проще ли будет внедрить дополнительную систему, чем дорабатывать СУЖЦ? Кроме того, следует исходить из уже имеющихся на предприятии ИС, и степени приоритетности задач – какой функционал следует реализовывать в первую очередь.

2. Получить перечень наименований и типа необходимых данных.

Исходя из перечня функций, нужно составить список данных для экономических расчетов или других процессов. Это может быть стоимость материалов, часовая ставка рабочих, перечень цехов, наименования технологических операций и т.д. Стоит отметить, что тут важно верно определить тип данных. Методика следующая: если данные используются для расчетов, то они должны быть числовыми; если есть текстовые данные, значение которых применяются только для одного изделия, то они должны быть строковыми (символьными); если же есть текстовые данные, используемые для нескольких изделий (заказов), такие, как наименования цехов и операций, то их следует сделать так называемыми "перечислениями", т.е. объектами готовых списков (Enum). [4] Для более полного ознакомления рекомендуется ознакомиться с документацией по объектной модели конкретной СУЖЦ.

3. Собрать данные о типах объектов (деталей), используемых на производстве.

В общем случае, при производстве могут применяться следующие типы объектов (в дальнейшем для простоты будет употребляться "детали"):

- Материал – имеются в виду ещё не прошедшие обработку материальные ресурсы;
- Заготовка – материал, с которым были произведены определенные операции;
- Деталь – законченный элемент конструкции;
- Сборочная единица – деталь, в составе которой содержатся другие детали или сборочные единицы;
- Покупное комплектующее изделие – деталь, которая не производится на предприятии, а закупается;
- Инструмент – применяется в том случае, если для изготовления или настройки продукции требуется нестандартное оборудование;
- Документ – сюда относится вся сопроводительная документация, т.е. чертежи, спецификации, технические условия, перечни, инструкции и т.д. [5]

В зависимости от специфики производства, состав данного перечня может меняться.

4. Определить, к какому объекту какой атрибут относится.

На данном этапе следует определиться, какая информация требуется объектам. Здесь есть несколько неочевидных моментов, которые требуют тщательной проработки.

К примеру, себестоимость будет указываться у каждой детали, в том числе и у сборок. Но как же правильно рассчитать стоимость сборочной единицы? Скорее всего, помимо стоимости слесарно-сборочных работ, будет учитываться и стоимость входящих деталей, что при подсчете простым рекурсивным методом даст ошибку двойного учета себестоимости деталей. В то же время, для расчета трудозатрат необходимо явно указать стоимость работ по сборке изделия без учета стоимости деталей. Таким образом, сборочные единицы должны иметь набор атрибутов как с учетом входящих деталей (для простоты работы с изделием в целом), так и без него (для расчетов по каждому этапу технологического процесса).

5. Занести собранные данные в СУЖЦ.

На данном этапе создается система классов, описывающая собранную информацию. Этот этап носит чисто технический характер, и рекомендации к нему будут такие же, как для объектно-ориентированного программирования в целом. [6]

На этом этапе работу по разработке системы преобразования данных для внесения в информационную систему можно считать выполненной. В случае успеха мероприятий, будет получена эффективная система кодирования информации, позволяющая вносить и обрабатывать необходимые данные.

Теперь необходимо разработать систему представления данных конечным пользователям в удобной для них форме. Сюда входит как визуализация информации, так и подготовка отчетов и выполнение расчетов.

Первым делом, нужно получить список потребностей сотрудников в документации и отчетах, которые может удовлетворить СУЖЦ, с учетом внесенных изменений. Сделать это можно следующим образом:

1. Получить список зарегистрированных типов документов предприятия;
2. Отсортировать список по бизнес-процессам;
3. Выбрать те из них, что покрываются СУЖЦ.

На выходе должен получиться перечень, включающий в себя конструкторскую, технологическую и (опционально) экономическую документацию. Сюда может входить:

- Состав изделия;
- Ведомости ПКИ и цеховой применяемости;
- Ведомости допустимых замен ПКИ;
- Технологический маршрут;
- Расчет заработной платы (по изделию/цеху/рабочему);
- Отчет потребности в материалах;
- Расчет трудозатрат и т.д.

Далее, необходимо определить форму представления выбранных документов – какие из них требуют бумажного носителя, а для каких можно обойтись электронным видом. Руководствоваться следует как стандартами предприятия, так и личными предпочтениями потребителей.

Кроме того, некоторые данные могут потребоваться для передачи в другие ИС (документооборот, бухгалтерский учет и прочее). Для автоматизации данного процесса существуют так называемые интерфейсы программирования приложений (англ. API – application programming

interface). [7] ИПП всех информационных систем, участвующих в обмене данными, позволяют упростить и унифицировать процесс передачи требуемой информации. Данный интерфейс присутствует в поставке большинства ИС. Такая организация взаимодействия систем будет представлять всего лишь использование определенных открытых методов и скриптов для копирования данных из одной базы в другую.

Выводы:

1. Выявлены основные направления совершенствования информационного обеспечения для систем управления жизненным циклом на примере реализации наиболее часто используемого функционала.

2. Основными критериями для его создания являются потребность исполнителей бизнес-процессов в информации и целесообразность добавления новых возможностей.

3. Для решения каждой задачи есть свой инструмент, и попытки добавить в СУЖЦ функции, выходящие далеко за рамки, собственно, управления жизненным циклом, могут привести к неоправданно высоким финансовым затратам.

4. Опционально, можно реализовать более широкую визуализацию данных, в том числе в виде графиков или системы индикаторов, но этот функционал выходит за рамки СУЖЦ и, возможно, рациональнее будет использовать более специализированную систему.

Список литературы

1 Финансовый словарь "Финам"

2 Раздел 1: Этапы жизненного цикла изделия / Электронное учебное пособие по дисциплине "Международные стандарты обмена данными" // URL: http://www.salogistics.ru/students/suai_2011/page3.html

3 Часть 1: Моделирование данных: реляционный или объектный доступ / InterSystems Caché Technology Guide

4 Enum – The Java® Language Specification / Oracle

5 ГОСТ 2.001 – 93 "Единая система конструкторской документации. Общие положения"

6 Роберт Мартин. Чистый код. Создание, анализ и рефакторинг / Роберт Мартин // Изд. "Питер" – 2010 – ISBN 978-5-49807-381-1

7 Дэвид Оринштейн. Прикладной программный интерфейс / Дэвид Оринштейн // "ComputerWorld Россия", №09, 2000 г.

8 Переверзев П.П., Каточков В.М., Каточков Е.В. Проблемы функционального моделирования деятельности предприятия в сфере услуг // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2011. № 41 (258). С. 124 -127.

9 Переверзев П.П., Угрюмова Н.В., Лаврентьева И.В. Формирование механизма устойчивого развития экономики предприятий в сфере услуг и производства на основе реализации реинжиниринга с процессным подходом к управлению // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2012. № 9 (268). С. 15.

ТОГУНОВА Е.Д.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

TOGUNOVA E.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АО «КОПЕЙСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»

ANALYSIS OF THE MAIN ECONOMIC INDICATORS OF «KOPEYSK ENGINEERING WORKS»

Аннотация

В работе представлена характеристика одного из крупнейших предприятий машиностроительной отрасли Челябинской области - Копейского машиностроительного завода. Рассмотрены виды выпускаемой продукции и основные конкуренты предприятия. Приведен анализ основных экономических показателей. Анализ динамики показателей позволяет сделать вывод о полной платежеспособности предприятия в долгосрочной перспективе и его финансовой устойчивости.

Abstract

The paper presents a description of one of the largest manufacturing firm of the Chelyabinsk region - Kopeysk engineering works. The range of products and the main competitors are analyzed. An analysis of the main economic indicators is presented. The analysis of dynamics of indicators suggests full solvency in the long term and its financial stability.

Ключевые слова: экономический анализ, финансовое состояние.

Key words: economic analysis, financial condition.

Перспективы развития промышленности России неразрывно связаны с уровнем развития машиностроительного комплекса страны, главной задачей которого является обеспечение всех отраслей народного хозяйства высокоэффективными машинами и оборудованием. Машиностроительный комплекс является ведущим среди межотраслевых комплексов и отражает уровень научно-технического прогресса и обороноспособности страны, а также способствует развитию других отраслей хозяйства. [5]

АО «Копейский машиностроительный завод» - крупнейшее предприятие России по производству горной техники для подземной разработки месторождений угля, калийной руды и каменной соли. АО «КМЗ» является правопреемником Горловского машиностроительного завода имени С.М.Кирова эвакуированного в г. Копейск в ноябре 1941 года. Преобразован и зарегистрирован в качестве АО в ноябре 1993 года в результате приватизации. Основное предприятие, которое создает (включая проектирование и разработку новых моделей), производит и реализует специализированную технику и оборудование для соле-угледобывающей отраслей промышленности и прочих отраслей. АО «КМЗ» поставляет потребителям более 50 видов горного и обогащающего оборудования.

Производимую предприятием продукцию можно разделить на две основные группы:

1) Горно-шахтное оборудование. АО «КМЗ» создаёт, изготавливает и поставляет потребителям различные виды горного и обогащающего оборудования: горнопроходческие комбайновые комплексы, погрузочные, буропогрузочные и врубовые машины, проходческие и проходческо-очистные комбайны, самоходные буровые установки, обогащающее оборудование. Потребителями указанной техники и оборудования являются предприятия соледобывающей и угольной промышленности.

2) Навесное оборудование к строительной и дорожной технике. АО «КМЗ» производит и реализует траншейные агрегаты, грунторезы, резцы для землеройных машин. Производимая заводом грунторезная техника является качественным современным навесным дорожно-строительным оборудованием, предназначенным для установки на самые распространённые модели колёсной и гусеничной техники. Грунторезы и агрегаты траншейные АО «КМЗ» широко используются коммунальными и дорожно-строительными организациями России и стран СНГ.

Другое направление деятельности, в котором АО «КМЗ» продолжает активно развиваться, это предоставление услуг производственного характера предприятиям-партнерам: сервисное обслуживание реализованного оборудования, производство ремонтных и пуско-наладочных работ, обучение персонала по использованию и обслуживанию спецтехники и оборудования. Система сервисного обслуживания постоянно расширяется и совершенствуется в соответствии с запросами потребителей.

Конкурентов по Челябинской области у предприятия нет. К числу основных предприятий-конкурентов АО «КМЗ» в России и в мире относятся:

- в соледобывающем машиностроении: ОАО «Воронежский машиностроительный завод», ОАО «Рудгормаш», «LLC Sandvik Mining and Construction» (Швеция), ОАО «Ясиноватский машзавод» (Украина), ЗАО «Солигорский институт проблем ресурсосбережения с опытным производством» (Республика Беларусь), АО «Бобруйский машзавод» (Республика Беларусь) и др.;

- на рынке горношахтного оборудования для предприятий по подземной добыче угля и сланца: ООО «Юргинский машиностроительный завод» (г. Юрга Кемеровская обл.), ОАО «Ясиноватский машиностроительный завод» (Украина), ПАО «Новокраматорский машиностроительный завод» (Украина), фирмы «Joy Mining Machinery Ltd» (Великобритания), «LLC Sandvik Mining and Construction» (Швеция), «Sany Heavy Equipment Co., Ltd» (Китай), «Wirth GmbH» (Германия) и др.;

- на рынке навесного грунторезного оборудования: ОАО «Михневский РМЗ», ФГУП «Дмитровский экскаваторный завод», ООО «Дорэлектромаш» (Республика Беларусь), а так же

производственные предприятия дальнего зарубежья – «Laski Spol S.R.O.» (Чехия), «Ditch-Witch» (США), «Bobcat Company» (США), «Caterpillar INC» (США), «Vermeer Manufacturing Co» (США), «Lowe Manufacturing Co Inc» (США), «Auger Torgue Europe LTD» (Великобритания) и др.

Рассмотрим финансовое состояние АО «КМЗ», а также его возможности дальнейшего развития и способность исполнять свои обязательства.

Одними из наиболее важных и значимых показателей финансового состояния предприятия являются финансовая устойчивость и платёжеспособность. Финансовая устойчивость характеризует способность предприятия отвечать по своим долгам за счет собственных и привлеченных заемных средств. Она формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия. Наряду с финансовой устойчивостью предприятия стоит платежеспособность, которая обуславливается наличием возможностей у предприятия рассчитаться в срок по своим долгам.

Согласно новой редакции п.4 ПБУ 6/01, основными средствами признаются активы, предназначенные для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также активы, предназначенные для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. [4]

Стоимостное выражение основных средств АО «КМЗ» на 01.07.2015 составляет 2 216 555 тыс. руб. Состав основных средств подтверждает производственный характер деятельности предприятия: производственное оборудование и инвентарь составляют 75%, объекты недвижимости - 24%, транспортные средства - 1% всех основных средств. На отчетную дату, по сравнению с предыдущим отчетным периодом, величина основных средств незначительно снизилась за счет амортизации - на 3%.

Объём выручки, полученной в 2013 году составил 2,25 млрд. руб., а в 2014 году – 2,43 млрд. руб.

В 2014 году, по сравнению с 2013 годом, заводом был увеличен объем продаж оборудования для добычи и переработки калийной руды на 24,6%. Однако, в 2014 году АО «КМЗ» сократило объемы продаж горнопроходческого оборудования для угольной промышленности на 2,9% относительно уровня прошлого года.

Основные причины спада: неблагоприятная ситуация в угледобывающей отрасли, начавшаяся в 2013 году. В результате снижения мировых цен на уголь произошло сокращение инвестиций в развитие шахт российскими и зарубежными угольными компаниями, что явилось причиной уменьшения объема заказов горнопроходческой техники. [3]

На деятельность предприятия влияют следующие факторы риска:

- сокращение инвестирования в развитие добывающих производств на внутреннем и внешних рынках и, как следствие, ограничение объемов потребления машиностроительной продукции ключевыми потребителями;

- усиление конкурентного давления на рынках сбыта и, как следствие, снижение уровня спроса на продукцию;

- повышение цен на сырье и комплектующие, рост промышленных тарифов и, как следствие, увеличение себестоимости выпускаемой продукции, сокращение рентабельности деятельности предприятия;

- рост рыночных процентных ставок по кредитным договорам и, как следствие, рост издержек и увеличение себестоимости выпускаемой продукции, уменьшение возможностей потребителей к обновлению парка горно-шахтного оборудования.

Анализ финансового состояния проводился на основе данных бухгалтерских балансов и отчетов о прибылях и убытках, содержащих данные финансовой отчетности за период с 01.01.2014 по 01.07.2015 гг. [2], представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Основные показатели консолидированной отчетности

Показатель, тыс. руб.	01.07.2014	01.01.2015	01.07.2015	Изменение 01.07.2015 к 01.04.2015	Изменение 01.07.2015 к 01.07.2014
Валюта баланса	3 951 583	4 580 886	5 013 456	7%	27%
Внеоборотные средства	2 746 002	3 176 174	3 322 670	5%	21%

Дебиторская задолженность	419 676	294 898	429 220	7%	2%
Собственные средства	2 058 424	1 991 917	2 110 236	6%	3%
Заемные средства(кредиты, займы)	407 245	742 258	651 434	-3%	60%
Долгосрочные обязательства	1 046 477	1 466 794	1 413 962	0%	35%
Кредиторская задолженность	439 270	501 124	1 070 653	39%	144%
Выручка	1 428 954	2 430 094	1 383 412	127%	-3%
Себестоимость (затраты)	1 022 442	1 809 711	884 308	108%	-14%
Чистая прибыль	67 441	1 356	118 320	2998%	75%
Чистые активы	2 058 591	2 042 041	2 168 421	6%	5%
Операционная прибыль (EBITDA)	213 829	718 236	819 517	24%	283%
Рентабельность по EBITDA	0,09	0,3	0,34	17%	278%
Задолженность/EBITDA	6,74	2,74	2,01	-25%	-70%

Фактор сезонности не оказывает значительного влияния на деятельность предприятия, в связи с чем, анализ проводился в сравнении с предыдущим отчетным периодом (01.04.2015 против 01.07.2015).

Баланс АО «КМЗ» на 01.07.2015г ликвиден, внеоборотные активы полностью покрываются собственными средствами и долгосрочными обязательствами: (3 322 670 < 2 110 236 + 1 413 962).

Валюта баланса на 01.07.2015г составила 5 013 456 тыс. руб., сформирована в активе на 66% внеоборотными средствами (3 322 670 тыс. руб.), в пассиве на 42% собственными средствами (2 110 236 тыс. руб.) и на 58% заемными/привлеченными средствами (2 903 220 тыс. руб.: кредиты, займы и кредиторская задолженность). Структура баланса соответствует характеру деятельности производственного предприятия.

Валюта баланса по сравнению с предыдущим кварталом выросла на 318 048 тыс. руб. или на 7%.

Рассмотрим состав продукции и дадим оценку общей динамики выручки АО «КМЗ».

Структура выручки за последний заверченный и предшествующий год, а также за прошедший период текущего года и аналогичный период прошлого года (таблица 2).

Таблица 2 - Структура общей динамики выручки

Продукция	Выручка от реализации					
	2014 год		6 мес. 2014		6 мес. 2015	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Продукция для соледобывающей промышленности	1 288 898	53%	722 106	51%	936 565	68%
Продукция для угольной промышленности	899 563	37%	576 709	40%	361 248	26%
Продукция для коммунального хозяйства	179 867	7%	102 738	7%	60 125	4%
Прочая продукция	61 766	3%	27 401	2%	25 474	2%
Итого выручка:	2 430 094	100%	1 428 954	100%	1 383 412	100%
Чистая прибыль	1 356		67 441		118 320	

Рост выручки во втором квартале 2015г. по сравнению с предыдущим кварталом составил 166 292 тыс. руб. или 27%. Он обоснован увеличением объемов продаж, связанного с изменением структуры изготовленной и отгруженной продукции: увеличение отгрузки дорогостоящей продукции для соледобывающей отрасли (в т.ч. отгружено три проходческо-очистных комбайна общей стоимостью 389 млн. руб.) и для угольной отрасли (в т.ч. отгружено семь проходческих комбайнов на общую сумму 162 млн. руб.). Отгрузка продукции осуществляется по графикам договоров поставки.

Неравномерность в объемах выручки (отгрузки готовой продукции) возникает вследствие переноса сроков отгрузки по инициативе покупателей, с целью доработки и дополнительного

оснащения выпускаемого оборудования, которое поставляется предприятиями-смежниками. Так как в настоящее время основу выручки составляют новые и модернизированные образцы техники, имеющие высокую стоимость, то перенос сроков их отгрузки оказывает значительное влияние на объем выручки.

Себестоимость по сравнению с предыдущим кварталом выросла на 34 926 тыс. руб. или на 8%, рост также связан с ростом объемов продаж. Более низкие темпы роста себестоимости против темпов роста выручки произошло за счет отгрузки продукции с большей рентабельностью. В основном, динамика изменения себестоимости соответствует изменению полученной выручки. Показатели рентабельности производства за анализируемый период значительно улучшились.

Показатели оборачиваемости за второй квартал 2015 года в сравнении с первым улучшили свои значения.

Величина чистых активов предприятия положительна. Чистые активы больше уставного капитала за счет суммы нераспределенной прибыли. По состоянию на 01.07.2015 чистые активы составили 2 168 421 тыс. руб.

Таблица 3 - Анализ основных финансовых коэффициентов на 01.07.2015

Показатели		01.04.2014	01.07.2014	01.04.2015	01.07.2015
Обязательные коэффициенты:					
1.	Анализ финансовой устойчивости				
1.1.	коэффициент финансовой независимости	0,62	0,52	0,43	0,42
1.2.	коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,17	-0,57	-0,77	-0,72
2.	Показатели рентабельности производства				
2.1.	Рентабельность продукции (продаж)	0,1	0,09	0,08	0,14
2.2.	Рентабельность реализации или норма чистой прибыли	0,06	0,05	0,01	0,09

Показатели, характеризующую финансовую устойчивость частично соответствуют нормативным значениям. Коэффициент финансовой независимости 0,42 – соответствует, но по сравнению с предыдущим кварталом показатель снизился на 0,01. Коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет отрицательное значение -0,72, по сравнению с предыдущим кварталом это небольшой рост.

Показатели рентабельности производства соответствуют рекомендуемым, за анализируемый период значение коэффициентов значительно улучшилось.

Анализ производственной и финансово-хозяйственной деятельности ОАО «КМЗ», показавший положительную динамику развития предприятия, отсутствие задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, а также отсутствие просроченной задолженности по оплате труда перед персоналом положительно характеризует деятельность предприятия. Выпуск продукции осуществляется на новом высокотехнологичном оборудовании за счет модернизации основных средств. Предприятие работает прибыльно, имеет наработанную широкую базу постоянных покупателей, поставщиков, стабильный портфель заказов.

Таким образом, можно сделать вывод, что материальных и финансовых ресурсов для обеспечения бесперебойной деятельности у АО «КМЗ» достаточно. Учитывая стабильное положение предприятия на внутреннем и внешнем рынках, объем выручки полученный предприятием за 2013-2014 годы - можно сделать вывод о полной платежеспособности предприятия в долгосрочной перспективе и его финансовой устойчивости.

Список литературы

1 ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КОПЕЙСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД» ГОДОВОЙ ОТЧЕТ по результатам работы за 2013 год. / [Электронный ресурс] URL: <http://www.disclosure.ru/issuer/7411005872>

2 ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КОПЕЙСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД» ГОДОВОЙ ОТЧЕТ по результатам работы за 2014 год. / [Электронный ресурс] URL: <http://www.disclosure.ru/issuer/7411005872>

3 Ежеквартальный отчет. Открытое акционерное общество «Копейский машиностроительный завод». За 1 квартал 2013 г.

4 Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (с изменениями и дополнениями)

5 РИАРЕЙТИНГ. В 2014 году рост производства в машиностроении может возобновиться. / [Электронный ресурс] URL: http://riarating.ru/corporate_sector_study/20140313/610610861.html

ТОГУНОВА Е.Д., БУЛГАКОВА М.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

TOGUNOVA E.D., BULGAKOVA M.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТИ НА FOREX APPLICATION OF THE THEORY OF PROBABILITY ON FOREX

Аннотация

В данной статье рассмотрено использование теории вероятности на финансовом рынке Forex. Особое внимание уделено применению этой теории на практике. Рассмотрены теоретические основы торговли и основные правила работы на Forex. Установлено, что вся деятельность на финансовых рынках попадает под действие законов теории вероятности. В результате были предоставлены главные правила успешной торговли на Forex.

Abstract

This article discusses the use of probability theory in the financial market Forex. Particular attention is paid to the application of this theory to practice. Investigated the theoretical foundations of trade and the basic rules of work on Forex. It was found that all the activities in the financial markets covered by the laws of probability theory. As a result, it provided the main rules of successful trading on Forex.

Ключевые слова: финансовый рынок, Forex, теория вероятностей.

Keywords: the financial market, Forex, probability theory.

Финансовый рынок представляет собой организованную или неформальную систему торговли финансовыми инструментами. Это рынки, где продаются и покупаются различные финансовые активы. Forex (FOReign EXchange Operations, Конверсионные валютные операции) — самый крупный безостановочный финансовый рынок, где торгуются валюты разных стран. Его дневной оборот составляет полтора триллиона долларов. Участниками этого рынка являются государственные центральные банки, инвестиционные и коммерческие банки, крупные транснациональные корпорации. В отличие от других финансовых рынков, у Forex не предусмотрено наличие центральной биржи. Рынок функционирует посредством электронной сети, включая Интернет, узлами которой являются торгующие валютами друг с другом банки, корпорации и пр.

Люди, приходящие на Forex, не всегда имеют специальное высшее образование или глубокие познания специфики работы биржи. Некоторые пытаются занять свою нишу в экономике страны, а кто-то пытается открыть свой бизнес. Но, к сожалению, не каждый отдает себе отчет в том, что торговый процесс на Forex является очень сложной отраслью, которая требует хороших знаний принципов и умений применять математические, аналитические, а порой даже и психологические способности на практике.

На валютном рынке существуют два основных метода его анализа — технический и фундаментальный. Зачастую эти два способа анализа противоречат друг другу, поэтому некоторые трейдеры в последнее время используют для расчетов альтернативные методы анализа, которые основываются на теории вероятности.

Считается, что любой финансовый рынок — это математическая модель, но достаточно сложная, а потому, к нему можно применять законы и правила из области математики. Так как у цены есть только два направления смещения, а именно, вниз или вверх, то применение теории вероятностей стало лишь вопросом времени.

Весь процесс торговли на Forex очень плотно связан с вероятностями, даже любой прогноз, любая аналитика рынка, это все лишь предположения. Невозможно знать наверняка, пойдет ли рынок в ближайшее время вверх или цена будет спускаться, а потому, каждая ситуация оценивается трейдером с позиции теории вероятностей.

Наблюдения показывают, что большая часть успешных трейдеров – это математики и физики или по крайней мере люди с математическим складом ума. Это не случайно, поведения цены на бирже – это сложные статистические модели, то есть модели, опирающиеся на математическую статистику, которая своего рода опирается на закономерности случайного поведения цен. Теория вероятностей является серьезным инструментом прогнозирования, но при его использовании нельзя забывать о том, что все зависит от качества информации, на основе которой оценивается вероятность. [2]

Теория вероятности – это наука, направленная на изучение случайных, не подлежащих строгому математическому описанию, событий и явлений, их свойств, закономерностей и взаимосвязей. Вся деятельность на финансовых рынках попадает под действие законов теории вероятности, так как большинство событий, происходящих на рынке, попадают под категорию случайных. Например, на рынке Forex непрерывно заключается большое количество сделок и торговых операций. Некоторые из них в дальнейшем приведут к убыткам, а другие могут принести прибыль. Точно предсказать последствия совершаемых операций невозможно, так как их результат зависит от множества непредсказуемых факторов, которые вобрала в себя статистика. Статистика – это своего рода общественная наука, занимающаяся сбором, обработкой, анализом представления фактов в числовом выражении, относящихся к самым различным массовым явлениям. То есть она дает содержательное освещение исследуемых явлений и процессов, тем самым служит самым достоверным и верным способом оценки действительности. [1]

Теоретически на Forex шансы всегда равны 50/50, цена может пойти в равных долях, как вверх, так и вниз, от уровня нашей открытой сделки.

Можно сравнить рынок Forex с монеткой, которую подбрасывают вверх. Мы точно знаем, что она упадет на какую-то поверхность. Вероятность этого события равна ста процентам. Вполне определенно, что эта монетка упадет на одну из своих сторон. Это будет или орел, или решка. Вероятность выпадения каждой из сторон будет равна пятидесяти процентам. Если подбрасывать монетку достаточно большое количество раз, например сто, число падений на каждую сторону будет примерно одинаковым. Пятьдесят раз вверх орлом и столько же решкой, плюс - минус пару раз. Можно использовать этот эффект для работы на Forex. [3]

Если заключать сделки, даже не глядя на график цен, сначала на покупку с выставлением ордеров Stop Loss (убыток, при котором сделка будет закрыта с минусом) и Take Profit (размер прибыли, при котором будет закрыта сделка) на одинаковом ценовом расстоянии от цены открытия, а после срабатывания одного из ордеров, заключать сделку на продажу с теми же условиями стоп ордеров, то в итоге наша прибыль будет равняться убыткам. То есть, мы ничего не заработаем, но и не потеряем.

Правда, если сравнивать с экспериментом над монеткой, число повторений, для достижения нулевого результата, может быть довольно значительным. Это объясняется тем, что любая биржа, в том числе и Forex является отражением коллективной психологии большого числа трейдеров. И поэтому ее поведение более многогранно и разнообразно чем поведение монетки. [4]

Теорию вероятности на Forex применяют многие. Некоторые опытные люди пользуются этим нарочно, специально высчитывая некоторые математические данные, но большинство даже и не подозревает о том, что невольно используют этот метод. Зачастую это новички, или просто люди, которые относятся к рынкам, как к лотерее, в которую можно выиграть.

Но на Forex, в отличие от лотереи, шансов сорвать куш намного больше. Потому что валютный курс может двигаться только либо вверх, либо вниз. То есть вариантов только два, а количество чисел в лотерее – на порядок больше. И тот, кто верит в теорию вероятности на Forex, получает хорошую прибыль. [5]

Как бы то ни было, помимо эффективности использования теории вероятностей, не стоит обходить вниманием главные правила успешной торговли на Forex:

- 1) Эмоциональный контроль. Не открывайте позиции, не обдумав свою тактику и не проанализировав ситуацию на рынке. С таким подходом игра на Forex превращается в рулетку и рано или поздно вы потеряете свои деньги.

- 2) Системная работа по выбранной стратегии. В зависимости от того, как правильно Вы определите каким финансовым инструментом воспользуетесь, шансы на получение прибыли увеличиваются.

3) Управление рисками. Не стоит вкладывать все деньги в одну сделку. Сразу ставьте ордера на принудительное закрытие сделки при получении достаточной прибыли, или непредвиденных убытков. Так же немедленно закрывайте сделку, если что-то идет не так.

4) Занимайтесь саморазвитием и практикой. Старайтесь изучать специальную литературу, потому что базовых знаний особенностей торговли на Forex, выражающийся в солидной прибыли, недостаточно. [5]

Таким образом, все вышеперечисленное поможет Вам заработать на Forex неплохие деньги. Но не стоит забывать, что немаловажным фактором получения прибыли в такого рода сделках является удача и счастливый случай.

Список литературы

1) Применение теории вероятности в экономике: [Электронный ресурс] http://brb.silverage.ru/poleznoe/primenenie_teorii_veroyatnosti_v_ekonomike_025.htm

2) Применение теории вероятности на рынке: [Электронный ресурс] <http://famgroup.ru/studies/31>

3) Применение теории вероятности на рынке Форекс: [Электронный ресурс] <http://fox-trader.ru/primenenie-teorii-veroyatnosti-na-foreks.html>

4) Техника торговли на форекс. Форекс и теория вероятности: [Электронный ресурс] http://insforex.ru/publ/valjutnyj_rynok/tekhnika_torgovli_na_foreks/foreks_i_teorija_verojatnosti/2-1-0-37

5) Форекс и теория вероятности. Новичку о Forex: [Электронный ресурс] <http://delay-money.com/3433>

ФЕДОРЕНКОВА С.Г., ГУДОВИЧ Г.К.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Липецкий филиал

FEDORENKOVA S.G., GUDOVICH G.K.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Lipetsk branch

КЛАССИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ CLASSIFICATION MODELS IN ACCOUNTING

Аннотация

В статье рассмотрены разные подходы к классификации моделей в системе бухгалтерского учета, что позволяет создать унифицированную модель учетного процесса, отвечающую требованиям эффективности и качества системы бухгалтерского учета.

Abstract

The article deals with different approaches to the classification of the models in the accounting system that allows you to create a unified model of the accounting process that meets the requirements of efficiency and quality of the accounting system.

Ключевые слова: моделирование, классификация, виды моделей

Keywords: modeling, classification, types of models.

Основным методом исследования экономических процессов в настоящее время является метод моделирования, т.е. способ теоретического и практического действия, направленного на разработку и использование моделей. С помощью моделирования появляется возможность комплексного, системного подхода к описанию учетного процесса на предприятии. Бухгалтерский учет, по сути, есть информационная модель предприятия или хозяйственного процесса, поскольку он имеет дело не с самими объектами, а с их информационными характеристиками.

В отечественной литературе не уделяется должного внимания бухгалтерскому моделированию, хотя значимость этого бесспорна и определяется функциями, которые выполняет моделирование. С теоретической точки зрения модель представляет собой отображение объекта действительности. Чаще всего модели строятся для следующих целей: определения по модели оптимальных значений параметров процесса; имитации процесса при различных значениях параметров для получения представления об изменении тех или иных его характеристик в связи с

изменением параметров; финансово-экономического анализа деятельности и прогнозирования значений тех или иных параметров процесса [1].

Исследуя вопросы классификации моделей, следует ориентироваться на разные определения понятия «классификация». В Экономическом словаре [4] под классификацией понимается «распределение, разделение объектов, понятий, названий по классам, группам, разрядам, при котором в одну группу попадают объекты, обладающие общим признаком». Подобное определение содержится и в Бизнес-словаре. Заслуживает внимания определение классификации, как системы соподчиненных понятий (классов объектов) какой-либо области знания или деятельности человека, используемой как средство для установления связей между этими понятиями или классами объектов [3].

В настоящее время Общепринятой классификации моделей не существует. Систематизируя имеющиеся знания в этой области, можно рассматривать следующие виды моделей.

Словесно-описательные модели в бухгалтерском учете — это экономические сценарии, программы, различные пояснительные записки к проектам и т.п. Например, словесно-описательная модель формирования прибыли коммерческой организацией содержится в бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах». Такие модели позволяют наиболее полно описать объект или ситуацию, однако их невозможно использовать непосредственно для целей, сформулированных выше. Поэтому словесно-описательные модели, как правило, преобразуют в математические для удобства дальнейшего оперирования с ними. В научной литературе математические модели экономических процессов принято называть экономико-математическими моделями. Именно данный вид моделей активно используется в экономике и в бухгалтерском учете.

Экономико-математические модели отражают наиболее существенные свойства реального объекта или процесса с помощью системы уравнений. Единой классификации экономико-математических моделей не существует, но можно выделить наиболее значимые их группы.

Эконометрические модели используются для анализа и прогнозирования конкретных экономических процессов с использованием реальной статистической информации.

Оптимизационные модели позволяют найти решение, оптимальное по какому-либо критерию. Они содержат наряду с ограничениями (условиями) критерии оптимальности. С помощью такого критерия находят решение наилучшее по какому-либо показателю.

Финансовые модели позволяют проанализировать, насколько успешной была хозяйственная деятельность организации, а также оценить изменения основных показателей деятельности при выборе альтернативных вариантов действий или изменениях условий функционирования организации.

Аналитические модели - формулы, представляющие математические зависимости в экономике. Она показывает, что результаты (выходные параметры) зависят от затрат (входных параметров).

Сетевая модель отображает комплекс работ (операций) и событий и их взаимосвязь во времени.

Имитационные модели составляются на основе данных выборок, оценивающих результаты работы изучаемой системы. Целью имитационного моделирования является воспроизведение поведения системы на основе анализа наиболее существенных взаимосвязей между ее элементами.

Существует и множество других признаков, по которым можно классифицировать модели. В частности, по виду используемых математических соотношений модели подразделяются на линейные и нелинейные. В линейных моделях все зависимости описываются линейными соотношениями. В нелинейных моделях все или часть зависимостей описываются нелинейными соотношениями. По учету фактора времени различают модели: статические и динамические. В статических моделях экономическая система описана в статике, применительно к одному определенному моменту времени. Динамические модели описывают экономическую систему в развитии.

Задача бухгалтерского моделирования состоит в том, чтобы создать унифицированную модель учетного процесса, которая будет адекватна существующей модели бухгалтерского учета на предприятии, но иметь преимущества в средствах и методах формирования учетной информации. Такое моделирование способствует более полной реализации требований, улучшению качества системы и повышению степени ее управляемости.

Список литературы

1 Гудович Г.К., Монакова И.С. Моделирование в системе управленческого учета: Учебное пособие / Г.К.Гудович, И.С.Монакова. – Липецк: ЛЭГИ, 2004. – 88с.

2 Зырянова Т.В., Скребкова Ж.Р. Моделирование учетного процесса в условиях автоматизации / Т.В.Зырянова, Ж.Р. Скребкова //Все для бухгалтера. – 2007. -№ 23.

3 Прохоров А. М. Большой энциклопедический словарь – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Большая Российская энциклопедия. - 2000 . – 1456 с.

4 Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг и др. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. - 1999. - 479 с.

5 Чеглакова С.Г. Инновационное развитие бухгалтерского учета / С.Г.Чеглакова // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета. - 2012. - № 39-2. - с.139-142.

ХОЛИН Е.И., ПОСТОВАЛОВА И.П.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KHOLIN E.I., POSTOVALOVA I.P.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ЧИСЛО И ВЕКТОР ФРОБЕНИУСА В ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

THE NUMBER AND THE FROBENIUS VECTOR IN THE ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF INTERNATIONAL TRADE

Аннотация

Число и вектор Фробениуса используются в модели международной торговли. В данной модели равновесный вектор национального дохода является вектором Фробениуса структурной матрицы международного обмена. Для нахождения данного вектора в статье представлен метод сведения модели международной торговли к задаче линейного программирования и реализации его в среде Excel.

Abstract

The number and the vector of Frobenius are used in models of international trade. In this model the equilibrium national income vector is a vector Frobenius structural matrix of international exchange. To find this vector, the paper presents a method of information model of international trade to a linear programming problem and implement it in Excel.

Ключевые слова: модель международной торговли, линейная модель обмена, число и вектор Фробениуса.

Keywords: trade model, a linear model of exchange, the number and the vector of Frobenius.

Модель международной торговли (или линейная модель обмена) активно используется в экономическом процессе, а именно – для установления баланса международной торговли.

Рассмотрим бюджеты n стран, которые обозначим как $x_1, x_2, \dots, x_n$. Предположим, что национальный доход x_j страны j затрачивается на закупку товаров внутри страны и на импорт из других стран.

Пусть x_{ij} – количество средств страны j , расходуемое на закупку товаров из страны i , при этом x_{jj} – затраты на закупку товаров внутри страны j . Тогда сумма всех затрат страны j , идущая на закупку товаров как внутри страны, так и на импорт из других стран должна равняться национальному доходу страны x_j , т.е.

$$x_{1j} + x_{2j} + \dots + x_{jj} = \sum_{i=1}^n x_{ij} = x_j, \quad j = 1, 2, \dots, n. \quad (1)$$

Разделив обе части равенства (1) на x_j и введя коэффициенты $a_{ij} = x_{ij} / x_j$, получим

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} = 1, \quad j = 1, 2, \dots, n. \quad (2)$$

Коэффициенты a_{ij} равны доле национального дохода страны j , расходуемой на закупку товаров у страны i .

Матрица A коэффициентов a_{ij}

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & \cdots & a_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{n1} & \cdots & a_{nn} \end{pmatrix} \quad (3)$$

называется структурной матрицей торговли. Понятно, что сумма элементов каждого столбца равна единице [1, с. 91].

С другой стороны, количество средств страны j , расходуемое на закупку товаров из страны i и равное x_{ij} , является выручкой для страны i за свой товар, который у нее закупила страна j . Суммарная выручка i -ой страны p_i равна

$$p_i = x_{i1} + x_{i2} + \dots + x_{ij} + \dots + x_{in} = \sum_{j=1}^n x_{ij}, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (4)$$

Так как $a_{ij} = x_{ij} / x_j$, то $x_{ij} a_{ij} = a_{ij} x_j$ и равенство (4) можно записать в виде

$$p_i = a_{i1}x_1 + a_{i2}x_2 + \dots + a_{ij}x_j + \dots + a_{in}x_n = \sum_{j=1}^n a_{ij}x_j, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (5)$$

Международная торговля называется сбалансированной, если сумма платежей (затрат) каждого государства равна его суммарной выручке от внешней и внутренней торговли.

В сбалансированной системе международной торговли не должно быть дефицита, другими словами, у каждой страны выручка от торговли должна быть не меньше ее национального дохода, т.е.

$$p_i \geq x_i, \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

Одновременное выполнение этих неравенств может иметь место только в том случае, если

$$p_i = x_i, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (6)$$

т.е. у всех торгующих стран выручка от внешней и внутренней торговли должна совпадать с национальным доходом [1, с. 92].

Равенства (6), с использованием (5), можно записать в матричном виде

$$AX = X \quad (7)$$

где A – структурная матрица (3) международной торговли; X – вектор национальных доходов стран

Матричное уравнение (7) соответствует задаче на собственное значение и собственный вектор матрицы A (число и вектор Фробениуса).

Особенность матрицы A в модели международной торговли (а также в модели Леонтьева) состоит в том, что все элементы этих матриц неотрицательны. В этом случае говорят, что A – неотрицательная матрица ($A \geq 0$). Среди неотрицательных матриц выделяют $A > 0$ – положительные матрицы, все элементы которых строго больше нуля. В модели международной торговли мы ищем положительные собственные векторы. Напомним, что вектор X называется положительным (неотрицательным), если все его компоненты $X > 0$ (соответственно $X \geq 0$).

Согласно теореме Фробениуса–Перрона для любой неотрицательной матрицы $A \geq 0$ существует собственное значение $\lambda_A \geq 0$ (называемое числом Фробениуса) такое, что $\lambda_A \geq |\lambda|$ для любого собственного значения λ , т.е. максимальное по модулю собственное значение матрицы A . Кроме того, существует неотрицательный собственный вектор $X_A \geq 0$, соответствующий собственному значению λ_A и называемый вектором Фробениуса. Причем, если $A > 0$, то $\lambda_A > 0$ и $X_A > 0$.

Очевидно, что собственное значение матрицы A , согласно уравнению (7), равно 1, а собственный вектор, соответствующий этому собственному значению, равен X .

Таким образом, баланс в международной торговле достигается тогда, когда собственное значение структурной матрицы международной торговли равно единице, а вектор национальных

доходов торгующих стран является собственным вектором, соответствующим этому единичному собственному значению.

С помощью линейной модели международной торговли можно, зная структурную матрицу международной торговли A найти такие величины национальных доходов торгующих стран (вектор X), чтобы международная торговля была сбалансированной.

Чтобы определить вектор Фробениуса X матрицы A , математическую модель международной торговли необходимо свести к задаче линейного программирования. [2, с. 84]

Для этого, систему уравнений

$$(A - E)X = 0,$$

где E – единичная матрица, которая получается из уравнений (7) переносом правой части в левую, трактуют как ограничения–равенства.

Кроме того, вводят новое ограничение–неравенство: $x_1 + x_2 + \dots + x_n \leq S$, отражающее условие, по которому сумма бюджетов всех стран должна быть не больше заданной величины S .

В качестве целевой функции вводится сумма бюджетов всех стран, которая должна достигать максимума: $x_1 + x_2 + \dots + x_n \rightarrow \max$.

Итак, математическая модель сбалансированной международной торговли сводится к следующей оптимизационной задаче линейного программирования.

Необходимо найти максимум целевой функции

$$F = x_1 + x_2 + \dots + x_n \rightarrow \max$$

при ограничениях:

$$(a_{11} - 1)x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n = 0$$

$$a_{21}x_1 + (a_{22} - 1)x_2 + \dots + a_{2n}x_n = 0$$

.....

$$a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \dots + (a_{nn} - 1)x_n = 0$$

$$x_1 + x_2 + \dots + x_n \leq S$$

Рассмотрим пример с использованием технологии Excel.

Нужно найти национальные доходы x_1, x_2, x_3, x_4 четырех торгующих стран в сбалансированной системе международной торговли, если структурная матрица торговли этих четырех стран равна:

$$A = \begin{pmatrix} 0,2 & 0,2 & 0,1 & 0,1 \\ 0,3 & 0,3 & 0,1 & 0,2 \\ 0,4 & 0,3 & 0,5 & 0,4 \\ 0,1 & 0,2 & 0,3 & 0,3 \end{pmatrix}, \text{ а сумма бюджетов стран не превышает 7680 млн.ден.ед.}$$

Математическая модель:

$$F = x_1 + x_2 + x_3 + x_4 \rightarrow \max$$

при ограничениях:

$$-0,8x_1 + 0,2x_2 + 0,1x_3 + 0,1x_4 = 0$$

$$0,3x_1 - 0,7x_2 + 0,1x_3 + 0,2x_4 = 0$$

$$0,4x_1 + 0,3x_2 - 0,5x_3 + 0,4x_4 = 0$$

$$0,1x_1 + 0,2x_2 + 0,3x_3 - 0,7x_4 = 0$$

$$x_1 + x_2 + x_3 + x_4 \leq 7680$$

Методика решения задачи линейного программирования с помощью средств Поиска решения Excel стандартна.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1		Коэффициенты в ограничениях (левые части)					Ограничения		Формулы ограничений		
2		-0,8	0,2	0,1	0,1		0		0		
3		0,3	-0,7	0,1	0,2		0		0		
4		0,4	0,3	-0,5	0,4		0		0		
5		0,1	0,2	0,3	-0,7		0		0		
6		1	1	1	1		7680		0		
7											
8		Изменяемые переменные									
9											
10		Целевая функция					0				
11											
12											

Рисунок 1 – Исходные данные в Excel

На рисунке 1 представлены исходные данные на рабочем листе Excel. Коэффициенты ограничений введены в ячейки B2:E6, правые части ограничений – в ячейках G2:G6, левые части – в ячейки I2:I6. Изменяемые переменные x_1, x_2, x_3, x_4 находятся в ячейки B9:E9. В ячейке I2 занесена формула ограничений: =СУММПРОИЗВ(B2:E2;\$B\$9:\$E\$9). Аналогичные формулы содержатся в ячейках I3:I6. В ячейку C10 введена формула целевой функции: =СУММ(B9:E9).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1		Коэффициенты в ограничениях (левые части)					Ограничения		Формулы ограничений		
2		-0,8	0,2	0,1	0,1		0		2,84E-14		
3		0,3	-0,7	0,1	0,2		0		0		
4		0,4	0,3	-0,5	0,4		0		6,82E-13		
5		0,1	0,2	0,3	-0,7		0		-2,3E-13		
6		1	1	1	1		7680		7680		
7											
8		Изменяемые переменные									
9		1015,359	1458,228	3251,308	1955,105						
10		Целевая функция					7680				
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											
21											
22											
23											
24											
25											
26											
27											

Рисунок 2 – Решение задачи средствами Excel

На рисунке 2 представлена процедура заполнения окна «Поиск решения»: указана ячейка с формулой целевой функции, занесены изменяемые ячейки и система ограничений. После нажатия кнопки Параметры в одноименном окне обязательно отмечаем: Линейная модель, Неотрицательные значения, Автоматическое масштабирование.

Здесь же видим результаты решения, согласно которым национальные доходы четырех стран x_1, x_2, x_3, x_4 равны соответственно 1015.359, 1458.228, 3251.308, 1955.105 млн.ден.ед. Из содержимого ячеек I2:I6 видно, что все ограничения выполнены. Значение целевой функции (ячейка C10) равно 7680 млн.ден.ед.

Список литературы

1. Кремер Н.Ш. Высшая математика для экономистов: учебник для вузов / Н.Ш. Кремер, Б.А.

Путко, И.М. Тришин, М.Н. Фридман; под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 471 с.

2. Орлова И.В. Экономико-математическое моделирование: практическое пособие по решению задач / И.В. Орлова. – М.: Вузовский учебник, 2004. – 144 с.

ШАБЕТНИК Н.С., ЗЕМЦОВА Е.М.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

SHABETNIK N.S., ZEMTSOWA E.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ФИРМЫ

ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS OF ANALYSIS OF COMPANY'S BUSINESS PROCESSES

Аннотация

Статья посвящена исследованию экономико-математических методов. Особое внимание уделено их систематизации, основным категориям и актуальности в условиях рыночной экономики. В частном порядке рассматривается метод управления запасами, как одна из самых главных функционирующих систем практически каждого предприятия.

Abstract

The article is devoted to the investigation of the economic-mathematical methods. Particular attention is given to their classification, main categories and relevance in conditions of market economy. The method of inventory's management is privately discussed as one of the major operating systems almost of every company.

Ключевые слова: экономико-математические методы, экономический анализ, бизнес-процессы фирмы, метод управления запасами.

Keywords: economic-mathematical methods, economic analysis, business processes of the company, method of inventory's management.

«Математика – это наука о количественных отношениях и пространственных формах действительного мира».[3] Именно такое, четкое и всеобъемлющее, определение дал Андрей Николаевич Колмогоров.

Экономический анализ всецело базируется на математических методах, формулах, моделях, которые не смогут послужить заменой для теоретического анализа сущности экономических процессов и явлений, но помогут решить большинство возникающих трудностей в различных сферах, где требуется максимальная точность для принятия правильных решений. [2]

Математические методы анализа используются практически повсеместно, начиная от естественных наук, заканчивая бизнес-процессами фирм.

Практически во всех странах мира математические методы применяются не только для изучения социально-экономических явлений на теории, процессов, происходящих на микро- и макроуровнях, так и для решения практических задач. Но наибольшее развитие они получили в развитых странах, в виду огромного толчка в развитии информационных технологий, что придало большее значение использованию данных методов.

В условиях рыночной экономики интерес к различным категориям математических методов растет практически с каждым днем, ибо они пока являются единственными верными инструментами, помогающими получить достоверную информацию аналитическим путем. [4]

На основе вышесказанного, можно сделать вывод, касающийся значимости изучения предложенной темы.

Систематизирование всех математических методов, применяемых непосредственно в анализе хозяйственной деятельности можно, учитывая различные признаки. Наиболее полезной и распространенной является классификация по содержанию метода. Иными словами, по принадлежности к определенному разделу математики.

Многие деятели науки пытались привести точную схему классификации всем экономико-математических методов. Но несмотря на это, до сих пор нет единой общепринятой классификации. Ниже на рисунке 1 представлен один из вариантов систематизации.

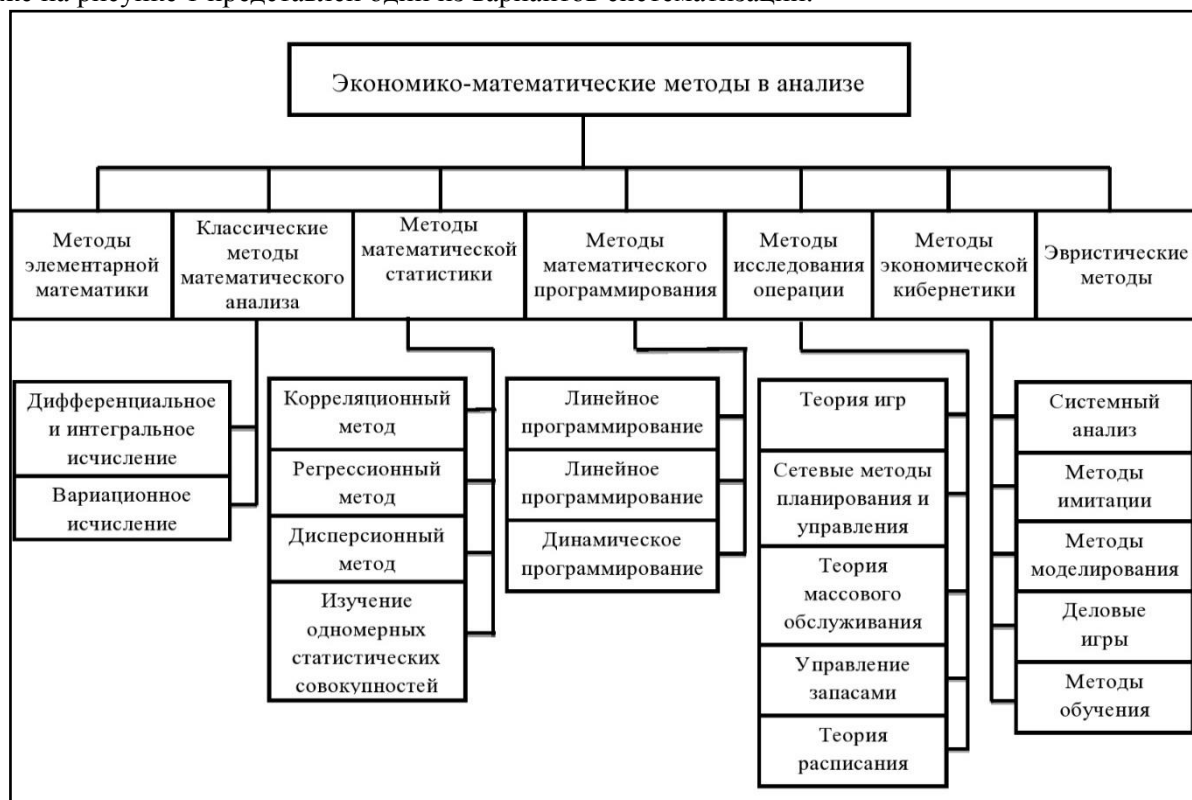


Рисунок 1 – Классификация экономико-математических методов в анализе

Любая математическая задача экономического анализа решается на выбор одним из разработанных математических методов. Потому верно утверждение, что приведенная классификация условна. К примеру, задачи, связанные с разработкой новых продуктов и технологий, помогает решить система сетевого планирования и управления, а, направленные на улучшение качества и условий обслуживания (например, банка), с легкостью решаются благодаря методам теорий массового обслуживания.

Теперь рассмотрим в частном порядке каждую категорию экономико-математических методов.

1. Методы элементарной математики

Данные методы просты для понимания, потому используются для решения традиционных незамысловатых задач, основанных на экономических расчетах, которые в свою очередь направлены на обоснование потребностей в ресурсах, разработку финансового плана, учет затрат (например, на содержание персонала) и так далее. [1]

2. Классические методы математического анализа

Чаще всего применяются в рамках таких методов как математическая статистика и программирование. Но при этом существуют и используются в индивидуальном порядке, например, дифференцирование и разработанные на данной базе методы. [6]

3. Методы математической статистики

Считаются основным средством исследования массовых повторяющихся действий или явлений. Они применяются, когда анализируются показатели и их изменения в рамках случайного процесса. Если связь между характеристиками стохастическая, то данные методы остаются единственным инструментом.

4. Методы математического программирования. [5]

Исключительно важны в анализе процессов, особенно в век информационных технологий. В основе данных методов положены плановые расчеты. Их ценность заключается в оценке плановых задач (в частности дефицитности произведенных продуктов); определении ограниченного оборудования, видов сырья и материалов и тому подобное. Служат основным средством решения задач, связанных с оптимизацией производственно-хозяйственных процессов.

5. Методы исследования операции

В основе положена разработка плана последовательных действий, оценка решений и выбор наилучшего. Служат в качестве инструмента для получения наилучшего экономического показателя, учитывая все возможные в той или иной ситуации. Используются в экономических системах (например, в производственно-хозяйственной деятельности). [7]

6. Методы экономической кибернетики

Позволяют анализировать экономические процессы сложными системами, используя законы управления и метод экономико-математического моделирования. Экономическая кибернетика рассматривает экономику, а также её структурные и функциональные части как сложные системы, в которых протекают процессы регулирования и управления, реализуемые движением и преобразованием информации.

7. Эвристические методы

«Эвристические методы основаны на интеллектуальном поиске стратегий компьютерного решения проблемы с использованием нескольких альтернативных подходов» - утверждал Иудея Перл. И действительно, данные методы не имеют строгого алгоритма и четкой математической направленности, но при этом не теряют своей актуальности и полезности. Широко используются в ИТ, например, в компьютерных играх, антивирусах и так далее.

В данном исследовании особое внимание хотелось бы уделить одному из методов исследования операций - управлению запасами.

Управление запасами - это одна из самых главных систем практически любого предприятия, связанного будь, то с производством товаров или же оказанием услуг, которая должна отвечать на 2 главных вопроса (не зависимо от используемой модели):

1) Сколько заказывать?

2) Когда заказывать?

Данный экономико-математический метод включает в себя следующие основные этапы: заказ => хранение товара => поставка товара.

В виду того, что затраты, относящиеся к управлению запасами носят противоречивый и непостоянный характер, то данная процедура приравнивается к поиску самого оптимального решения в пользу получения минимальных затрат в условиях недостатка/избытка товаров или услуг.

Несмотря на то, что существует огромное количество стратегий, самыми основными можно все-таки назвать следующие:

1) Модель оптимального размера заказа.

2) Модель периодической проверки

Первая стратегия рассчитана на постоянный контроль за состоянием запасов фиксированного размера и процедурой их размещения, до достижения минимального уровня запасов – «точки заказа». Оно необходимо для бездефицитной работы на протяжении прохождения всего цикла заказа до получения нового.

Вторая стратегия основана на проверке уровня запасов через определенные, равные между собой промежутки времени и размещении заказа, размер которого рассчитывается в индивидуальном порядке.

Общий размер заказа чаще всего рассчитывается по следующей формуле:

$$Z=AC+CO+CS+CD,$$

где: AC (*acquisition costs*) – затраты на приобретение, не зависят от размера заказа;

CO (*ordering costs*) – затраты на оформление заказа, не зависят от размера заказа и считаются условно-постоянными издержками;

CS (*inventory storage costs*) – затраты на хранения запасов, растут с увеличением размера заказа;

CD (*deficit costs*) – потери от дефицита, обусловлены отсутствием запасов, считается субъективным показателем.

Проведя необходимое исследование и расчеты, можно утверждать существование оптимальной точки (размера заказа), которая минимизирует суммарные затраты, связанные с системой управления запасами.

Ниже приводятся необходимые формулы для расчета величин и создания индивидуальной системы управления запасами. [8]

- **Оптимальный заказ (Формула Уилсона 1913г.):**

$$Q=\sqrt{2CD/H}=\sqrt{2CD/Pi},$$

где: Q – размер заказа;
 C – затраты на размещение одного заказа;
 D – спрос за определенный период времени (постоянная величина);
 Н – расходы на хранение единицы продукции; Р - стоимость приобретения (постоянная величина);
 i – коэффициент затратности на хранение.

- **Точка заказа:**

$$PL = DL,$$

где: PL - точка заказа;
 L – цикл заказа.

- **Время между заказами:**

$$t = Q/D$$

где: t – время между заказами.

- **Периодичность размещения заказов:**

$$1/t$$

Для того, чтобы доказать необходимость и целесообразность создания оптимальной партии по всем параметрам (включая минимизацию затрат), достаточно проиллюстрировать разницу между издержками создания и доставки ресурса (рисунок 2):

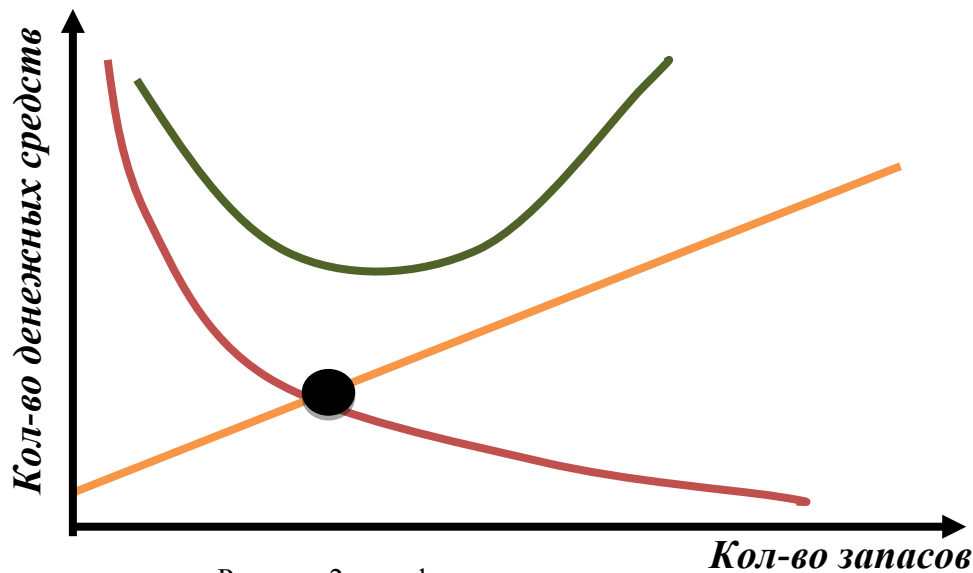


Рисунок 2 – график зависимости денежных средств от запасов

Условные обозначения:

	Общие	затраты
	Стоимость	создания заказа
	Стоимость	хранения
	Оптимальный заказ	

Стоимость хранения прямо пропорциональна кол-ву запаса. Стоимость создания заказа постепенно убывает, следовательно, общая сумма затрат на графике минимальна, что указывает на оптимальный размер партии пополнения.

Теперь рассмотрим применение метода управления запасами на одной из задач.

Условие задачи:

У предприятия N устойчивый ежемесячный спрос на определенный вид товара, равный 400. Стоимость единицы данного товара составляет 120 у.е., в среднем затраты на его хранение уходит 20% от его среднегодовой стоимости. Стоимость оформления одного заказа составляет 100 у.е. в виде

административных расходов. Данная стоимость не зависит от количества заказанного товара. Необходимо рассчитать все значимые затраты и определить наиболее оптимальный размер заказа.

Решение:

Введем обозначения, используемые для модели оптимального размера заказа:

- D – спрос за период времени;
- P – цена производства единицы продукции;
- C – затраты на наладку производства (аналогичные затратам на оформление заказа);
- H – затраты на хранение единицы запаса;
- i – коэффициент затратности на хранение;
- Q – размер производственного заказа;
- Z – суммарные затраты на оформление и хранение;
- A – размер оптимального заказа.

$C = 100$;

$H = P \cdot i = \frac{120 \cdot 0,2}{12} = 2$ – затраты на хранение единицы запаса в месяц;

$D = 400$.

Тогда $Q = \sqrt{\frac{2CD}{H}} = \sqrt{\frac{2CD}{P \cdot i}} = \sqrt{\frac{2 \cdot 100 \cdot 400}{2}} = 200$ – единиц ресурса.

Суммарные затраты на оформление и хранение:

$$Z = \sqrt{2CDH} = \sqrt{2CBPi} = \sqrt{2 \cdot 100 \cdot 400 \cdot 2} = 400.$$

Периодичность

размещения

заказа:

$$A = \frac{D}{Q} = \frac{400}{200} = \frac{2}{1} \text{ или } 2 \text{ заказ в } 1 \text{ месяц.}$$

Ответ: $Z = 400$; $A = \frac{2}{1}$

Вывод по проведенному исследованию в статье:

Математические методы стали практически неотъемлемой частью систем, алгоритмов, конечная цель которых принятие максимально точного решения. Их использование не ограничивается сферами, связанными с математикой, статистикой и программированием, они также могут быть полезны и в естественных науках.

Практически каждая фирма стремится к созданию собственной системы управления запасами с целью избежания потерь из-за дефицита или “замораживания” оборотных средств в излишних запасах и оптимизации бизнес-процессов. Под управлением запасами предприниматели понимают ответы на следующие вопросы:

- 1) При каком остатке нужно заказать следующую партию?
- 2) Каков оптимальный размер заказа?
- 3) Какова частота пополнения остатка?

Список литературы

- 1 Абчук В. А. Экономико-математические методы. Элементарная математика и логика. Методы исследования операций. – СПб. : Союз, 1999.
- 2 Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. 112с.
- 3 Колмогоров А.Н., Математика — наука и профессия. М.: Наука, 1988 г., 288 с. // Режим доступа: <http://rusnauka.narod.ru/lib/matem/matem.htm>
- 4 “Математические методы и модели в экономике (вопросы методологии)” // Режим доступа: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=6710>
- 5 Монахов А. В. Математические методы анализа экономики. – СПб. и др. : ПИТЕР, 2002.
- 6 Пинегина М. В. Математические методы и модели в экономике. – М. : Экзамен, 2004.
- 7 Пястолов С. М. Экономический анализ деятельности предприятий. Учебное пособие //М.: Академический проект. – 2004.
- 8 Ричард Томас. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности/Пер. с англ. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 1999. – 432 с.

ДИНАМИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ

DYNAMIC PROGRAMMING

Аннотация

Опыт развитых промышленных стран показывает, что большое внимание уделяется транспортной логистике, в основе которой заложено динамическое программирование. В статье описывается общая постановка задачи динамического программирования, способ решения транспортных задач, которые довольно широко применяются на практике.

Abstract

Experience of the developed industrial countries shows that much attention is paid to transport logistics at the heart of which dynamic programming is put. In article the general statement of problems of dynamic programming, a way of the solution of transport tasks, which are quite widely put into practice, is described.

Ключевые слова: динамическое программирование, транспортная логистика, маршрутизация перевозок, выбор оптимального пути.

Keywords: dynamic programming, transport logistics, routing of transportations, choice of an optimum way.

На сегодняшний день, опыт Китая показывает, что грамотная организация логистики и управления цепями поставок обеспечивает успех, как некоторым отдельным предприятиям, так и государству в целом. Логистику можно охарактеризовать, как науку о рациональном управлении финансовыми, материальными, а также информационными потоками, которые тесно взаимосвязаны друг с другом и служат для достижения поставленных целей.[2] Международные исследования показывают, что связанные с логистикой затраты на 2015 год составили 12-13% от совокупного дохода некоторых компаний и организаций или до 70% от общего или административного дохода. Модернизация логистики и ее совершенствование позволит: время, затрачиваемое на прохождение товара по логистическим цепям сократить; операции, производимые с грузами свести к минимуму; сокращение расходов на хранение; уменьшение затрат ручного труда; сократить запасы материального потока на всем пути движения.

Логистика разбита на такие виды, как: складская, закупочная, распределительная, функционально-производственная, информационная, сервисная и транспортная логистика.

Объем экспорта по всему миру увеличился в 10 раз, если проанализировать данные за прошедшие 50 лет, и он так же продолжает расти стремительней, чем ВВП. Объем валютных операций каждый день превосходит 3трл. \$, в то время, когда в 1975 году составлял лишь 16 млрд\$. В такие условия значение мировой транспортной сети значительно возрастает. Основой решения задач транспортной логистики является метод динамического программирования.

Динамическое программирование – это математический инструмент, необходимый для решения определенных задач, посредством их разбиения на части, более мелкие и наименее сложные. Отличительная особенность данного метода – это решение задачи поэтапно, через интервалы. В общем, этот метод можно представить, как поэтапное программирование.[1] Решение задачи посредством динамического программирования производится на основе принципа оптимальности, который сформулировал Р.Э.Беллман: какого бы ни было первичное состояние системы и ее решение, последующее решение может определить только рациональное поведение относительно состояния, исходя из результата первоначального решения. Из этого следует, что планирование каждого шага, производится с учётом общей выгоды, получаемой по завершении всего процесса, что и позволяет оптимизировать конечный результат по выбранному критерию.[1]

Таким образом, метод динамического программирования в глобальном концепте представляет собой рациональное управление процессом при помощи изменения управляемых параметров на каждом шаге и, следовательно, воздействовать на ход процесса, изменяя на каждом шаге состояние системы.[3]

В общем виде, задачу динамического программирования можно представить следующим образом:

Необходимо определить такое управление $\bar{X}^*$, переводящее систему из первичного состояния S_0 в конечное состояние S_n , при котором целевая функция $F(S_0, \bar{X}^*)$ принимает наибольшее(наименьшее) значение.

Особенности математической динамического программирования заключаются в следующем:

- 1) Задачу оптимизации формулируют, как конечный многошаговый процесс управления;
- 2) Сумме целевых функций каждого шага $F = \sum_{k=1}^n F_k(S_{k-1}, X_k)$ равна целевая функция(выигрыш), которая к тому же, является аддитивной;
- 3) Выбор управления X_k не влияет на предшествующие шаги и зависит только от состояния системы к этому шагу S_{k-1} ;
- 4) Состояние системы S_k после каждого шага управления зависит от предшествующего состояния системы S_{k-1} и этого управляющего воздействия и записывается в виде уравнения состояния $S_k = f_k(S_{k-1}, X_k), k = 1, n$;
- 5) На каждом шаге управления X_k зависит от конечного управляющих числа переменных, а состояние системы S_k зависит от конечного числа параметров;
- 6) Оптимальное управление это есть вектор $\bar{X}^*$ определяемый последовательностью оптимальных пошаговых управлений: [1]

$\bar{X} = (X_1^*, X_2^*, \dots, X_k^*, \dots, X_n^*)$, число которых определяет количество шагов задачи.

Подробнее рассмотрим метод решения транспортной задачи: выбор оптимального пути в транспортной сети.

Транспортная сеть представлена на рисунке 1. Состоит из 10 узлов, некоторые из них соединяются магистралями, так же, на рисунке представлена информация о стоимости перевозки грузовой единицы между каждым отдельным пунктом сети. Требуется найти наиболее оптимальный способ перемещения груза из пункта 1 в пункт 10, при этом с минимальными транспортными затратами.

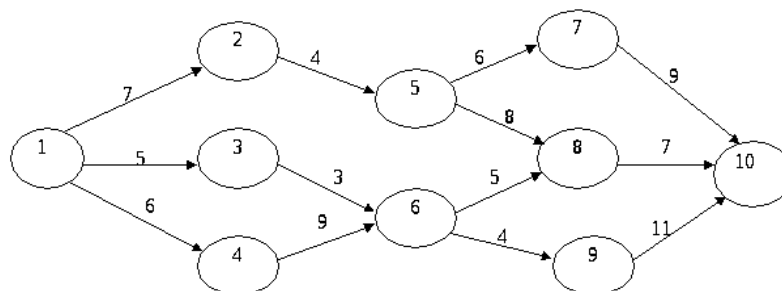


Рисунок 1 – Транспортная сеть

Так же в задаче имеется ограничение. На схеме, по изображенным маршрутам совершать передвижения можно только слева-направо. Например, попадая в пункт 7, движение возможно лишь в пункт 10, вернуться в другой пункт нельзя. Каждый из 10 пунктов можно отнести к одному из поясов, так как данного ограничение предоставляет такую возможность. Предположим, будто пункт принадлежит k -му поясу, если из него попасть в конечный пункт за k шагов, т.е. с заездом ровно в $(k-1)$ -й промежуточный пункт. Поэтому пункты 7,8,9 принадлежат к первому поясу, 5 и 6 ко второму, а 2,3,4 к третьему и 1 к четвертому. тогда на k -м шаге мы найдем оптимальные маршруты транспортировки груза из пунктов k -го пояса до конечного пункта. Оптимизация будет производится в конце процесса, потому, дойдя до k -го шага, нет информации о том, в каком из пунктов k -го пояса окажется груз, перевозимый из первого пункта.

Обозначения в задаче:

k – номер шага ($k=1,2,3,4$),

i - пункт, из которого осуществляются перевозки ($i = 1,2,\dots, 9$);

j - пункт, в который доставляется груз ($j = 2,3,\dots, 10$);

$C_{i,j}$ - стоимость перевозки груза из пункта i в пункт j .

$F_k(i)$ - минимальные затраты на перевозку груза на k -м шаге решения задачи из пункта i до конечного пункта.

Несомненно, что наименьшие расходы на транспортировку груза из пунктов k -го пояса до пункта 10, будет зависеть от того, в каком пункте этого пояса мы окажемся. Номер j пункта принадлежит k -му поясу и является переменной состояние на k -м шаге. Поскольку оптимизация осуществляется с конца процесса, то находясь в некотором пункте i k -го пояса, принимается решение

о перемещении груза в один из пунктов (k-1)-го пояса, а направление дальнейшего движения известно из предыдущих шагов. Номер j пункта (k-1)-го пояса будет переменной управления на k-м шаге

Функция Беллмана для первого шага управления (k-1) является наименьшими расходами на перевозку груза из пунктов 1-го пояса в конечный пункт, т.е. $F_1(i) = C_{i10}$. Для следующих действий, расходы суммируются из двух слагаемых – стоимости перевозки из пункта j k1-го пояса в пункт (k-1)-го пояса и минимально возможных затрат на перевозку из пункта j до конечного пункта, т.е. - $F_{k-1}(j)$. Поэтому функционально уравнение Беллмана имеет следующий вид:

$$F_{k-1}(i) = \min_j \{C_{ij} + F_{k-1}(j)\}$$

На значении J^* , можно достигнуть минимум затрат, так как это есть оптимальное направление в конечный пункт из пункта i. В 4-й пояс мы попадаем на четвёртом шаге и состояние система станет определенным $i=1$. Самые минимальные расходы для передвижения груза из 1-го пункта в 1- пункт представляют собой функцию $F_4(1)$. В результате анализа всех шагов в обратном порядке, мы можем выбрать оптимальный маршрут, а состояние системы на (k-1)-м шаге становится определенным благодаря выбору некоторого управления j на k-м шаге.

Сформулированную задачу решаем опираясь на исходные данные, приведенные в таблице 1

I этап. Условная оптимизация.

1-й шаг. $k = 1$

$$F_1(i) = C_i$$

10

Первым шагом в 10 пункт груз перемещается из 7,8 или 9 пункта.

Таблица 1 – Исходные данные

i\j	10	$F_{1(i)}$	j^*
7	7	7	10
8	9	9	10
9	11	11	10

2-й шаг. $k = 2$

На втором шаге, функциональное уравнение имеет вид:

$$F_2(i) = \min_j \{C_{ij} + F_1(j)\}$$

В таблице 2 приведены все вероятно возможные перемещения груза и результат расчёта на втором шаге.

Таблица 2

i\j	7	8	9	$F_{2(i)}$	j^*
5	8+7	6+9	-	15	7;8
6	+5+7	-	4+11	12	7

3-й шаг. $k = 3$.

$$F_3(i) = \min_j \{C_{ij} + F_2(j)\}$$

i\j	5	6	$F_{3(i)}$	j^*
2	4+15	-	19	5
3	-	3+12	15	6
4	-	9+12	21	6

4-й шаг. $k = 4$.

$$F_4(i) = \min_j \{C_{ij} + F_3(j)\}$$

i\j	2	3	4	$F_{4(i)}$	j^*
1	7+19	5+15	6+21	20	3

II этап. Безусловная оптимизация

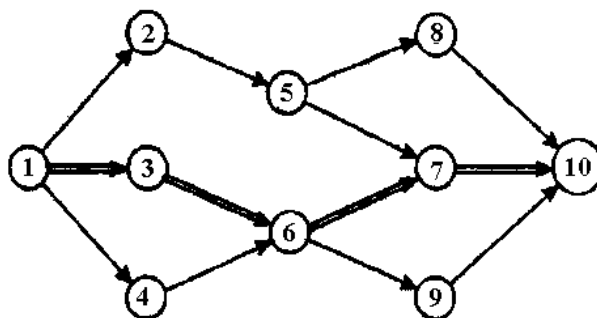


Рисунок 2

Минимальные затраты на этапе условной оптимизации, при перевозке груза из пункта 1 в пункт 10 составили $F_4(1) = 20$. Такой результат был получен при передвижении груза в пункт 3 из пункта 1, далее, по данным таблицы 3 нужно двигаться в пункт 6, после которого необходимо добраться до 7 пункта. Опираясь на данные таблицы 2 доставляет груз в пункт 10. Следовательно, наиболее оптимальный маршрут доставки груза можно представить так: $1 \Rightarrow 3 \Rightarrow 6 \Rightarrow 7 \Rightarrow 10$.

Такой метод расчётов получил широкое применение в сфере маршрутизации перевозок, который лежит в основе расчетов тарифов за перевозку грузов. Наиболее активно его применяют на железнодорожном транспорте

Но на основе динамического программирования специалисты по работе с грузовыми перевозками рассчитывают не только выбор оптимального пути, но и расчет платежей и сборов исходя из схемы выбранного пути и тарифа. Рациональный выбор способа перевозки так же определяется исходя из расчётов, на основе которых положено динамическое программирование.

Список литературы

1 В. П. Невежин, С. И. Кружилов, Ю. В. Невежин/Исследование операций и принятие решений в экономике. Сборник задач и упражнений. Учебное пособие для вузов//Форум.2014-400с

2 Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: Учебное пособие/Алесинская Т.В. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. 121 с.

3 Карманов В.Г. Математическое программирование / В. Г. Карманов. – Минск: Наука, 1986. – 74 с.

ЮРИКОВ А.С., БУЛГАКОВА М.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

YURIKOV A.S., BULGAKOVA M.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРИМЕНЕНИЕ IT ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕС ПРОЦЕССАХ APPLICATION OF IT IN BUSINESS PROCESSES

Аннотация

Представленная статья предлагает к рассмотрению возможность применения ИТ в бизнесе.

Abstract

This paper considers the opportunity of application IT in business.

Ключевые слова: информационные технологии; автоматизированные системы; бизнес процессы, автоматизация бизнеса

Keywords: information technology; automated systems; business processes, automated business

В современных условиях охват применения ИТ занимает лидирующие позиции в решении задач, которые ставит перед нами жизнь

В условиях усложнения жизни и работы современного человека потребность в применении автоматизированных систем и вычислительной техники крайне высока

Экономическая сфера в особенности, бизнес, становится особо важной областью применения ИТ.

Бизнес [1] – это человеческая деятельность, которая направлена на извлечение выгоды.

Соответствуя этой деятельности, у человека должны быть некоторые знания и умения, помимо личностных качеств, которые выражают его характер и способность заниматься предпринимательской деятельностью. Речь идёт о таких качествах, как [3]:

- 1) целеустремленность и определённая доля самоуверенности
- 2) сила воли
- 3) эффективное управление своим временем
- 4) способность работать в условиях риска
- 5) коммуникативные способности, позволяющие проводить более результативные переговоры

Тем не менее, предпринимательские способности – это не гарант успеха в бизнесе. Применение ИТ является неотъемлемым помощником в симплификации человеческой деятельности, рационального использования времени и сбережении полезной информации.

Информатизация бизнес – процессов развивается продуктивно и динамично вследствие возможности сбора и переноса данных в виде электронных материалов.

В данной статье предложены к рассмотрению информационные системы, которые способствуют "эволюции" бизнеса в наши дни. Это отлично демонстрирует важность применения ИТ в экономике

БУИС (системы ведения бухгалтерского учета)

- 1) Системы сотрудничества мирового уровня
- 2) пользовательские интернет-системы, включающие данные о деятельности предприятий

- 3) системы безопасности и защиты данных

Взглянем на эти системы подробнее.

БУИС организован для эффективного менеджмента производственной и хозяйственной структурой организации, будучи отличным инструментом связи между прямой деятельностью и лицом, которое принимает решение. Бухгалтерские данные взаимосвязаны с некоторыми функциями анализа, планирования и контроля [2]:

- 1) Выявление данных о планируемой прибыли и необходимых материальных ресурсах
- 2) Обеспечение данными о сопоставлении фактических доходов и расходов предприятия
- 3) Оценка реализации плана функционирования предприятия

Следовательно, вывод о результате предоставляет возможность принять решение, связанное с изменением комплекса по управлению предприятием.

Одними из популярнейших программ автоматизации бухгалтерского учёта являются:

- 1) «1С-Предприятие»
- 2) «Инфо-Бухгалтер»
- 3) «БЕСТ-ОФИС»

Уровень технологий, которые определяют связь между предприятиями мирового масштаба, упрощают передачу данных, опыта, методов ведения предпринимательства, в связи с тем, что поддерживается секретность информации, передаваемой от предприятия к предприятию

Внедрение ИТ в социальную и экономическую сферу даёт возможность как организациям, так и её клиентам реализовывать связь друг с другом в виртуальном пространстве: предприятие получает возможность предоставлять данные о своих товарах и услугах, а клиенты – оформлять предоплату или заказ, изучение прейскуранта, особенности обслуживания в этом предприятии. Также, оставление отзывов бывших клиентов предприятия в интернете даёт возможность, в зависимости от конъюнктуры, принять верное управленческое решение или внести соответствующие коррективы в функционирование предприятия, а также определяет поведение будущих клиентов

Тем не менее, чтобы поддержать хороший имидж организации, следует иметь в её интернет-представительстве высококвалифицированные кадры, способные вести непрерывных анализ и согласованию интернет-сферы и бизнеса текущим требованиям

К популярным запросам пользователей относят:

- 1) kartoteka.ru (реестр юридических лиц)
- 2) egrul.nalog.ru (информация о государственной регистрации юридических лиц)
- 3) bus.gov.ru (данные об учреждениях)

Увы, существует и обратная сторона применения ИТ в бизнес-процессах – это обязательная защита данных от мошенников, хакеров, недобросовестных конкурентов, способных нанести урон и, что немаловажно, вызвать убытки на предприятии. В связи с этим необходимо пристальное внимание к безопасности передачи и обеспечения сохранности информации. Перечень необходимых условий для систем безопасности[5]:

1) обеспечение системами защиты данных в интегрированном объединении, которое выражается в общей цели и взаимосвязи элементов системы
2) обеспечение безопасности данных и лиц, которые участвуют в информационных отношениях

3) процедура легального доступа к данным лишена неудобств

Необходимость автоматизированных информационных систем для предприятия обусловлена [4]:

1) формированием стабильного комплекса по организации финансовой деятельности компании

2) достижением предприятием мирового уровня из-за приведения товара или услуги к мировым стандартам качества

3) размещением данных для клиентов

4) формированием оптимального управления временем в организации в связи с экономией времени

5) обеспечением безопасности данных компании от нелегитимного доступа.

Эволюция бизнес-процессов различных уровней прямо пропорциональна взаимодействию человека с информационными системами, потому что именно уровень внедрения ИТ в организации даёт толчок конкурентоспособности и успешности компании.

Список литературы

1. Гуськова Л.Б. О построении автоматизированного рабочего места менеджера / Успехи современного естествознания, 2012. — 12-13 с.

2. Особенности программного проектирования коммутационных подсистем в составе распределенных систем оперативного оповещения и мониторинга: учебник / Кравец О.Я., Макаров О.Ю., Олейникова С.А., Питолин В.М., Чопоров О.Н., 2013. — 26-27 с.

3. Львович Я.Е. Многоальтернативная оптимизация: теория и приложения - Воронеж, Издательство "Научная книга", 2006. — 14-18 с.

4. Львович Я.Е. Принятие решений в экспертно- виртуальной среде / Львович И.Я. под редакцией Львовича Я.Е.//Воронеж, 2010. —108-112 с.

5. Фомина Ю.А., Преображенский Ю.П. Принципы индексации информации в поисковых системах / Вестник Воронежского института высоких технологий, 2010. — 66-68 с.

ЮРИКОВ А.С., ГРАФ А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

YURIKOV A.S., GRAF A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРИМЕНЕНИЕ СЕТЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ В ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРОЦЕССОВ THE APPLICATION OF THE PROJECT MANAGEMENT SYSTEM IN PRODUCTIVE, SCIENTIFIC AND RESEARCH PROCESS OPTIMIZATION

Аннотация

В данной статье рассматривается общая постановка задач о сетевом планировании и управлении, их применение для оптимизации различных бизнес- процессов, в дополнение приведен пример решения задачи на поиск потенциала и критического пути событий планируемых работ

Abstract

This article discusses the general setting of the project management system assignment, its application for various business-processes optimization, as well as an example solution where it is necessary to find potential and critical patentee of planning labour

Ключевые слова: сетевая модель, событие, транспортная задача, критический путь

Keywords: network model, successor, transportation problem, critical patentee

В современных рыночных условиях, все большее влияние на экономическую конъюнктуру оказывает бизнес. Конкуренция заставляет производителей непрерывно совершенствовать качество

товаров, услуг и обслуживания потребителей. Таким образом, бизнес можно сравнить со спортивным соревнованием, победителем в котором оказывается сильнейший участник.

Для эффективного управления бизнес- процессами необходим набор определённых инструментов. Одним из них является математическое моделирование, а в частности- сетевое планирование, открывающее возможность добиться определённых успехов в ведении бизнеса.

Сетевое планирование и управление выполняется посредством сетевых моделей. Сетевые модели (иначе: сети, сетевые графики) – это экономико-компьютерные модели, которые отражают совокупности работ и событий, связанных с выполнением определённых проектов (производственных, научно-исследовательских и др.), в их технологической и логической последовательности и связи.

Изучение сетевых моделей, выраженных в форме таблицы или графика, открывает нам возможности:

1. Нагляднейшим образом продемонстрировать шаги по выполнению проекта;
2. Вычислить самый рациональный порядок этих шагов в целях, к примеру, минимизации сроков выполнения всего комплекса работ.

В экономических исследованиях сетевые модели проявляются при моделировании процессов в экономике при помощи методов сетевого планирования и управления.

В методах сетевого планирования объектом управления является коллектив исполнителей, которые обладают некоторыми средствами и выполняющие определенную совокупность работ. Коллектив необходим для того, чтобы обеспечить продвижение к намеченной цели, к примеру, к разработке нового товара, строительству объекта и т.д.

Базисом сетевого планирования и управления является сетевая модель. В ней моделируется система связанных между собой событий и работ, в которых отображается процесс достижения некоторой цели. Она обычно представляется в форме графика или таблицы

Ключевыми тезисами сетевой модели:

- 1 Работа;
- 2 Событие;
- 3 Путь.

На рисунке 1 графически представлена сетевая модель, которая состоит из 16 работ и 11 событий , длительность которых указана над работами.

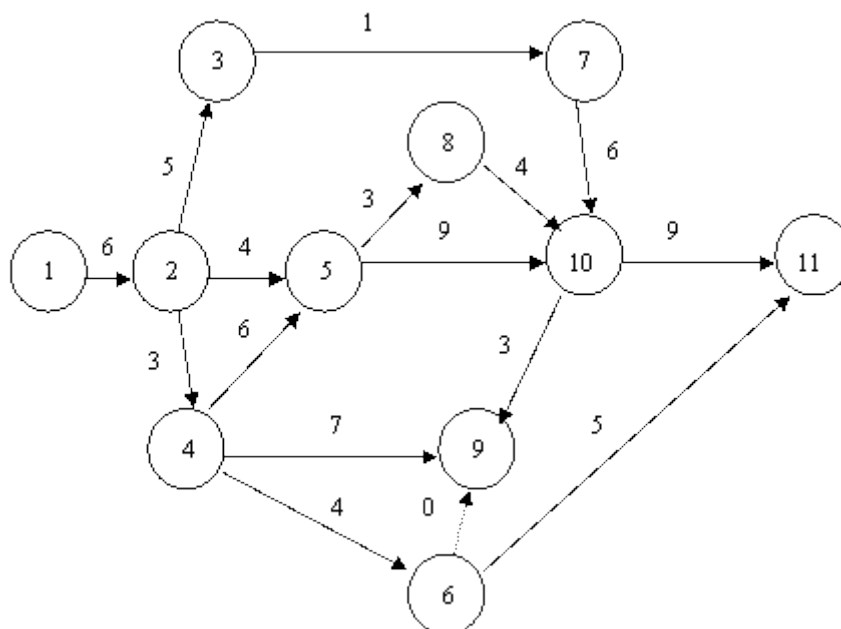


Рисунок 1 – Сетевая модель.

Работа описывает материальное действие, для совершения которого необходимы ресурсы, или логическое, которое, в свою очередь, требует только связи событий между собой. Посредством выражения в форме графика работа показывается стрелкой, соединяющей 2 события. Она обозначается как пара чисел, которые заключены в скобки (i,j) , где i — это номер события, из которого работа выходит, а j — это нумерация события, в которое она входит. Работа не может

запуститься раньше, чем произойдет событие, из которого она выходит. У каждой работы существует установленная продолжительность $t(i,j)$. К примеру, запись $t(2,5) = 4$ значит, что работа (2,5) имеет продолжительность 5 единиц.

События - это итоги реализации одной или более работ. У них нет длительности по времени. Событие свершается в момент, когда заканчивается заключительная работа, входящая в него.

Путём называется цепь идущих друг за другом работ, которые соединяют начальную и конечную вершины, к примеру, в показанной выше модели пути- это $L_1 = (1, 2, 3, 7, 10, 11)$, $L_2 = (1, 2, 4, 6, 11)$ и др.

Продолжительность пути находится при помощи сложения длительностей включающих его работ. Путь, располагающий максимальной длиной, называется критическим и обозначается $L_{кр}$, а его продолжительность — $t_{кр}$. Работы, которые принадлежат критическому пути, называют критическими. Их несвоевременное выполнение приводит к обрыву сроков всего комплекса планируемых работ.

Сетевые модели обладают некоторыми характеристиками, позволяющими найти уровень напряженности выполнения отдельно взятых работ, равно как и всего их комплекса, затем сделать управленческий выбор в сторону перераспределения ресурсов.

Перед тем, как рассчитывать сетевую модель, нужно удостовериться, что она соответствует представленным базовым условиям:

1. События пронумерованы правильно, то есть для каждой работы (i, j) $i < j$ (см. на рисунке 2 работы (4,3) и (3,2)). При невыполнении этого условия следует воспользоваться алгоритмом перенумерации событий, который интерпретируется следующим образом:

- нумеровать события следует, начав со стартового события, которому приписывают № 1;
- из стартового события исключают работы, выходящие из него, и на оставшейся сети выбирают событие, в которое не входит ни одна работа и присваивают ему № 2;
- следом вычеркивают работы, выходящие из события № 2, и снова выбирают событие, в которое не входит ни одна работа, и ему приписывают № 3, и таким образом продолжается до завершающего события, номеру которого должно соответствовать количество событий в сетевом графике;
- если при последующем исключении работ у некоторых событий в один момент не имеется входящих в них работ, то им приписывают очередные номера в случайном порядке.

2 Не имеется тупиковых событий (за исключением завершающего), то есть таких, за которыми не следует хотя бы одна работа (событие 5, показанное на рисунке 2);

3 Не имеется событий (исключая исходное), которым не предшествует не менее одной работы (событие 7);

4 Не имеется циклов, то есть замкнутых путей, которые соединяют событие с ним же самим (см. путь (2,4,3)).

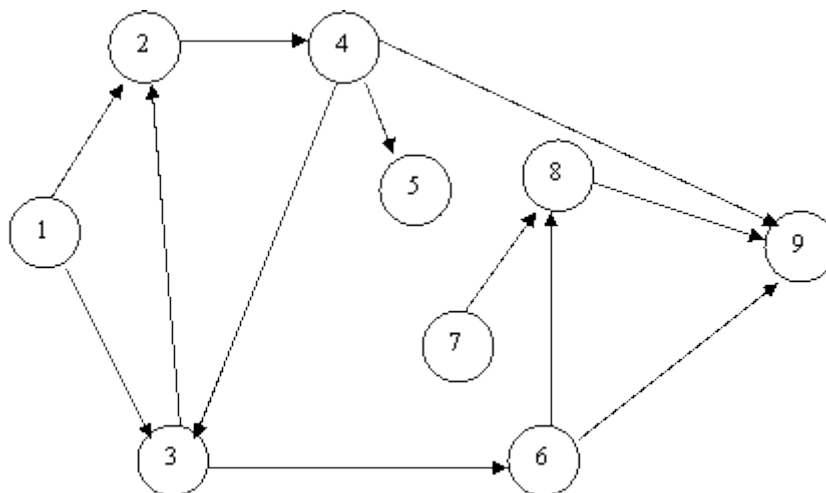


Рисунок 2. Расчет сетевой модели.

Не выполнив указанные условия, нет никакого смысла начинать вычисления характеристик событий, работ и критического пути.

СЕТЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Длительность реализации работ зачастую тяжело задать точно и из-за этого в практической работе вместо одного числа (детерминированная оценка) задаются две оценки — минимальная и максимальная.

Минимальная (оптимистическая) оценка $t_{\min}(i,j)$ представляет длительность реализации работы при благоприятнейших обстоятельствах, а максимальная (пессимистическая) $t_{\max}(i,j)$ — при, соответственно, неблагоприятнейших. Длительность работы при этом представляется в виде случайной величины, которая по итогу реализации может принимать любое значение в заданном интервале. Подобные оценки называют вероятностными, и их предполагаемое значение $t_{\text{ож}}$ находится по формуле (при бета-распределении плотности вероятности):

$$t_{\text{ож}}(i,j) = (3t_{\min}(i,j) + 2t_{\max}(i,j)) / 5.$$

Для характеристики степени разброса вероятных значений вокруг предполагаемого уровня использует показатель дисперсии S^2 :

$$S^2(i,j) = (t_{\max}(i,j) - t_{\min}(i,j))^2 / 5^2 = 0,04(t_{\max}(i,j) - t_{\min}(i,j))^2$$

Взяв за основу эти оценки, возможно отыскать все характеристики СМ, но они будут иметь иную природу, будут в качестве средних характеристик. При довольно ощутимом количестве работ можно с уверенностью сказать (в то время, как при малом — только предполагать), что совокупная продолжительность любого, в том числе и критического, пути имеет нормальный закон распределения со средним значением, которое равняется сумме средних значений продолжительности составляющих его работ, и дисперсией, которая равняется сумме дисперсий в тех же работах.

ПРАКТИКА: МЕТОД ПОТЕНЦИАЛОВ

Потенциал события - это величина самого продолжительного пути от данного события до завершающего:

$$T_i^{\Pi} = \max_j \sum t$$

Потенциал события указывает на количество дней (часов, недель и т.д.), оставшиеся от данного события до завершения всех работ требуемой программы. Потенциал вычисляется последовательно, начиная от завершающего события сети.

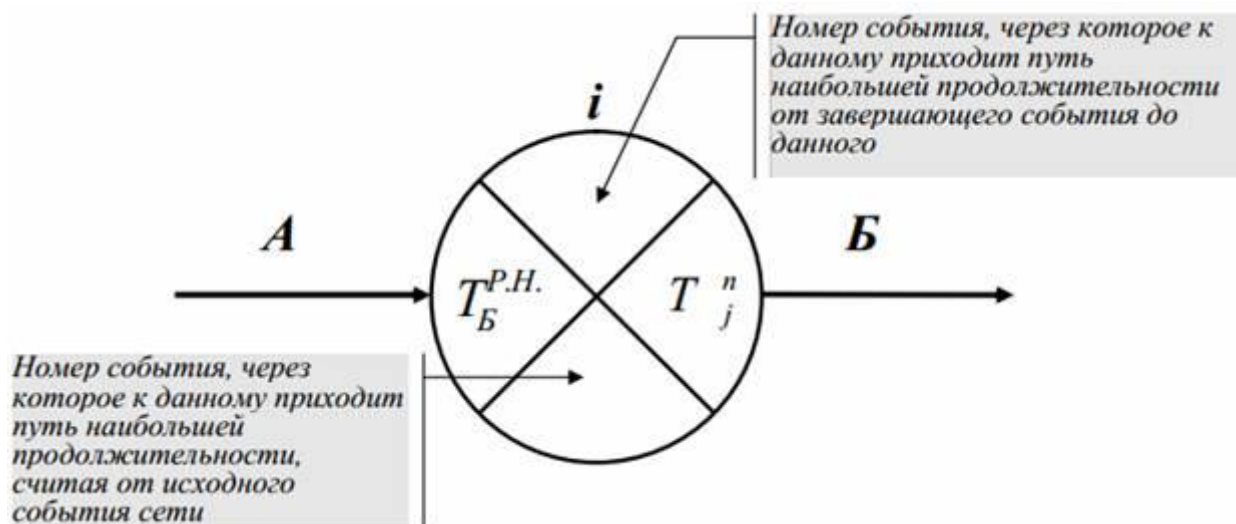


Рисунок 3 – Запись в секторах при вычислении при помощи метода потенциалов

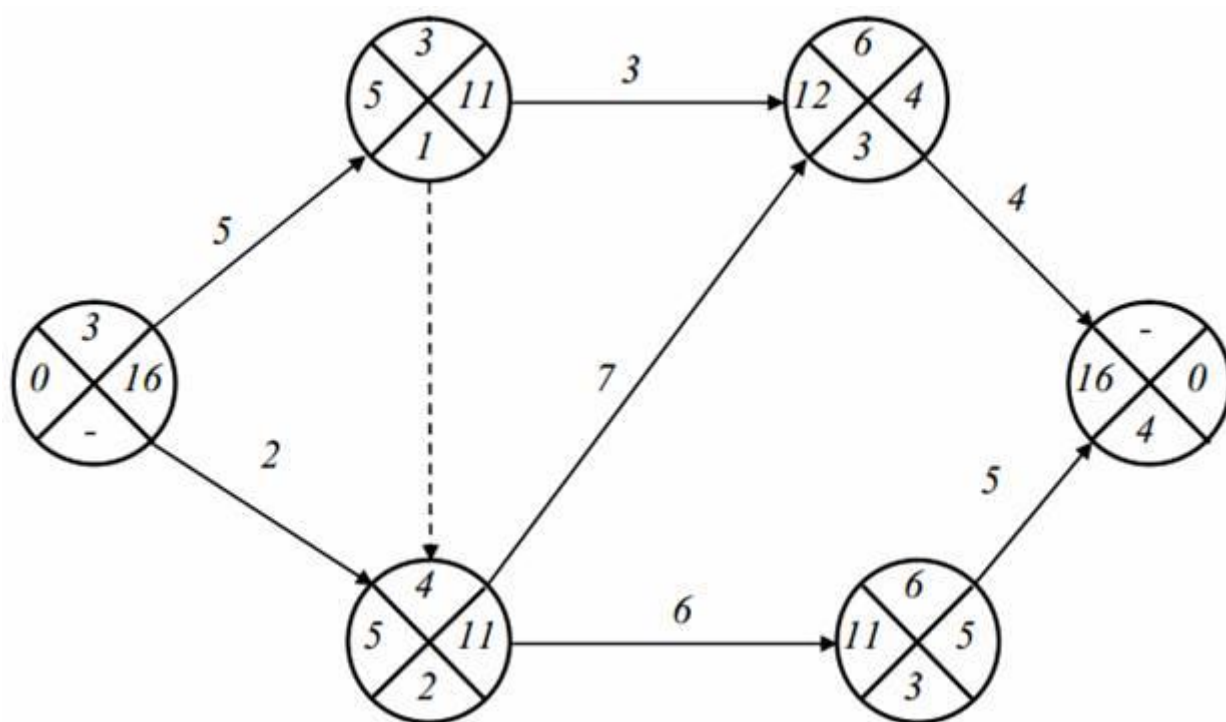


Рисунок 4 – Пример расчета методом потенциалов

В качестве примера вычисления при помощи метода потенциалов возможно рассмотреть график на рисунке 4. Начнём вычисление с завершающего события 6, потенциалом которого является 0. В верхний сектор поставим прочерк, а в правый запишем 0 и перейдем к последующему событию.

Потенциалом события 5 (продолжительностью работы 5-6) является 5 дней. Цифру 5 запишем в правый сектор события 5, цифру 6 – в его верхний сектор. Потенциалом события 4 является: $T4П = 0 + 4 = 4$ дня. Для события 2 потенциал находится данным путём: от события 3: $T2П = 11 + 0 = 11$ и от события 4: $T2П = 4 + 3 = 7$; выберем самое большое значение – 11. подобным путём рассчитываем оставшиеся события. Потенциалом исходного события будет являться 16 дней, то есть величина критического пути также равняется 16 дням.

Интерпретируя экономически итоговое значение выполненной задачи, можно сделать вывод: приграничной к срыву всех сроков проведения планируемых работ будет величина потенциала (или критического пути), которая равняется 16 дням. Этот пороговый срок проведения необходимых работ, несоблюдение которого ведёт к невыполнению выполняемых работ в положенные временные рамки, что, вероятно, принесёт убытки.

Список литературы

- 1 Ларин А. А. Теоретические основы управления. Г. 1.: Процессы и системы управления. – М.: РВСН, 2012 – 230 с.
- 2 Ребрин Ю.И. Основы экономики и управления производством. Конспект лекций, Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013 – 40 с.
- 3 Холод Н.И. Экономико-математические методы и модели: Учеб. пособие / Н.И. Холод, А.В. Кузнецов, Я.Н. Жихар и др.; Под общ. ред. А.В. Кузнецова. 4-е изд. – Мн.: БГЭУ, 2011. – 412 с.
- 4 Кремер Н.Ш. Исследование операций в экономике: Учеб. Пособие для вузов / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М. Тришин, М.Н. Фридман; Под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 407 с.

СЕКЦИЯ 5. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА В ЗЕРКАЛЕ МОЛОДЕЖНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АЛЕКСАНДРОВА Л.Е., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ALEKSANDROVA L.E., ZHARKOVA T.I.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

НЕМЕЦКИЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ (ГЕРМАНИЗМЫ) В РУССКОМ ЯЗЫКЕ THE GERMAN BORROWING 'S (GERMANISMS) IN RUSSIAN LANGUAGE

Аннотация

Одним из важнейших факторов, обуславливающих развитие языка, является процесс заимствования слов у представителей другой культуры. Он расширяет лексическое богатство, является источником новых корней, элементов словообразования и терминов, изменений языка. В данной статье рассматривается процесс заимствования немецких слов русским языком.

Abstract

One of the most important factors that contribute to language development, the process of borrowing words from another culture. It expands the lexical richness is a source of new roots, elements of word formation and terms, the language changes. This article discusses the process of borrowing German word's in the Russian language.

Ключевые слова: процесс заимствования, германизмы, русский язык.

Keywords: process of borrowing, germanisms, Russian language.

В своем первоначальном состоянии любой язык характеризуется крайней скудностью слов, он зарождается постепенно, в продолжении нескольких веков. Развитию языка способствуют различные факторы, одним из которых является заимствование слов из соседних языков. Заимствованные слова выделяют в несколько групп:

- 1 заимствованные с давнего времени слова, которые стали свойственны, привычны нашему языку в такой мере, что их происхождение уже не ощущается;
- 2 абсолютно иностранные слова, которые употребляются в нашем языке очень часто;
- 3 чисто иностранные слова, которые употребляются в языке весьма редко – так называемые варваризмы. Такие слова зачастую легко заменяются синонимами [1].

Лингвистов всегда интересовал вопрос о том, как слова из одного языка проникают в другой. Процесс заимствования слов и оборотов имеет различные причины в разные временные периоды образования и развития русского языка.

В первую очередь выделяют неязыковые и языковые причины. К неязыковым относятся различные связи русского народа с другими культурами. История нашего народа, нашей страны непосредственным образом отразилась в процессе заимствования русским языком иноязычных слов в разные времена. Влияние на развитие языка оказывали всевозможные культурные и экономические, политические и социальные контакты, военные события с другими странами.

Так, например, между Россией и Германией существуют связи в различных сферах жизнедеятельности: они прослеживаются еще с самой древней эпохи, в общеславянский период.

Между учеными нет единого мнения, касающегося вопроса о древних германских словах, вошедших в русский язык – одни считают влияние немецких слов весьма обширным, другие же оспаривают его. Приведем список слов, вошедших в русский язык в ранний период (таблица 1) [5].

Таблица 1– Заимствованные немецкие слова в ранний период

Слово в русском языке	Этимология
Блюдо	Ср. др.-в. -нем. <i>beot</i> «стол, миска», готск. род. п. <i>biudis</i> «стола», родственные <i>biudan</i> , совр. нем. <i>bieten</i> «подавать, предлагать»
Князь	Заимств. из герм. яз., где оно является суф.

	производным (ср. <i>витязь</i>) от <i>kuni</i> «род»
Поп	Заимств. из др.-в.-нем. (<i>pfaffo</i> «священник»)
Хлеб	Обычно толкуется как древнее заимств. из герм. яз. (ср. др.-в.-нем. <i>hleinb</i>)
Бок	Скорее всего, того же корня, что др.-в.-нем. <i>buog</i> «верхняя часть плечевого сустава, подмышка, бедро» — от <i>buogen</i> "гнуть"
Гусь	Суф. производное от того же звукоподражания <i>ga</i> , что и нем. <i>Gans, f</i>
Дол	Того же корня, что и нем. <i>Tal, n</i> «долина»
Король	Заимствование из герм. яз., где <i>Karl</i> собств. имя франкского короля Карла Великого
Редька	Древнее заимств. из др.-в.-нем., где <i>redik</i> < лат. <i>radix</i> «корень»

С XIII века немецкое влияние на русский язык усилилось, в связи с основанием на берегах Балтийского моря немецкого ордена меченосцев, с которыми русские часто вступали в ожесточенную борьбу.

Немецкие купцы, из таких городов как, Любек, Бремен, Ревель, Росток и др., поселившиеся в России, долгое время имели торговые отношения с Россией, преимущественно с Новгородом. Это, безусловно, повлияло на процесс заимствования. В большей степени немецкое влияние проявлялось через Польшу и Южную Русь. Так, в русский язык вошли такие слова: рынок (*Ring, m* «круг, площадь»); гвалт – крик, вопль, шум (*Gewalt, f* «сила, мощь, власть»); стул (*Stuhl, m*); *танец* (*Tanz, m*); шпилька (*Spille* «иголка») и др [6].

Политические и культурные связи двух народов усилились в период правления великих князей Ивана III и Василия III в XV–XVI веках, в XVII веке при царе Алексее Михайловиче. Количество немцев, проживающих на территории Русского государства стало настолько существенным, что во многих городах появились целые кварталы проживания немецкой диаспоры, которые назывались Немецкой слободой. В данный период заимствовались следующие слова: фунт (кон. XIV в.) (*Pfund, n, pl*); летаргия (XVI в.) (*Lethargie, f*); марка (2 пол. XVI в. – в форме м.р. маркъ) (*Mark, m*); бальзам (кон. XVII в.) (*Balsam, m*); вексель (кон. XVII в.) (*Wechsel, m*); декрет (1 пол. XVII в.) (*Dekret, n*); диалектика (XVII в.) (*Dialektik, f*); диспут (кон. XVII в.) (*Disput, m*); кадет (кон. XVII – нач. XVIII вв.) (*Kadett, m*); камера (кон. XVII в.) (*Kammer, f*); камердинер (кон. XVII в.) (*Kammerdiner, m*); камертон (кон. XVII в.) (*Kammerton*); канцлер (1 пол. XVII в.) (*Kanzler, m*); контракт (1 пол. XVII в.) (*Kontrakt, m*); коммерция (кон. XVII в.) (*Kommerz*) [3].

В Петровскую эпоху XVIII века лексическое воздействие на русский язык особенно активизировалось. В Россию были приглашены иностранные ученые, военные, дипломаты, деятели искусства, в том числе и немцы. Потомки этих людей оставались в России, не только сохраняя свой родной немецкий язык, но и свое национальное самосознание. Все реформы Петра I, преобразование всех сторон жизни, развитие науки, связей с внешним миром способствовало обогащению русского языка иностранной лексикой. В этот период появляются такие слова как: авторитет (нач. XVIII в.) (*Autorität, f*); акция (нач. XVIII в.) (*Aktie, f*); аннотация (нач. XVIII в.) (*Annotation, f*); аукцион (нач. XVIII в.) (*Auktion, f*); баллотировать (1 пол. XVIII в.) (*ballotieren*); бальзамировать (1 пол. XVIII в.) (*balsamieren*); банкрот (нач. XVIII в.) (*Bankrott, m*); биржа (нач. XVIII в.) (*Börse, f*); гимназия (нач. XVIII в.) (*Gymnasium, n*); диапазон (нач. XVIII в.) (*Diapason*); дилемма (нач. XVIII в.) (*Dilemma, n*); зондировать (нач. XVIII в.) (*sondieren*); имитация (1 пол. XVIII в.) (*Imitation, f*); инвентарь (1 пол. XVIII в.) (*Inventar, n*); интервал (1 пол. XVIII в.) (*Intervall, n*); конкурент (1 пол. XVIII в.) (*Konkurrent, m*); кризис (1 пол. XVIII в.) (*Krisis, f*); куратор (нач. XVIII в.) (*Kurator, m*); курьез (нач. XVIII в.) (*Kuriosum*); ландшафт (нач. XVIII в.) (*Landschaft, f*); ломбард (нач. XVIII в.) (*Lombard*); магия (1 пол. XVIII в.) (*Magie, f*); эффект (нач. XVIII в.) (*Effekt, m*) и др [3].

Во второй половине XVIII века по приглашению Екатерины II массово переселялись немцы. Императрица рассчитывала, что иностранцы привезут с собой новые механизмы, передадут русским людям свои знания и научат управлять хозяйством. В данный период возникли следующие слова: аномалия (сер. XVIII в.) (*Anomalie, f*); декан (кон. XVIII в.) (*Dekan, m*); дивиденды (2 пол. XVIII в.) (*Dividende, f*); дикция (кон. XVIII в.) (*Diktion, f*); инертный (2 пол. XVIII в.) (*inert*); иррациональный (кон. XVIII в.) (*irrational*); капитулировать (кон. XVIII в.) (*kapitulieren*); каста (2 пол. XVIII в.) (*Kaste*,

f); клавир (2 пол. XVIII в.) (*Klavier, n*); концессия (кон. XVIII в.) (*Konzession, f*); легионер (кон. XVIII в.) (*Legionär, m*); лицей (кон. XVIII в.) (*Lyzeum, n*); магистр (кон. XVIII в.) (*Magister, m*); макулатура (кон. XVIII в.) (*Makulatur*); мистика (кон. XVIII в.) (*Mystik, f*); оппонент (кон. XVIII в.) (*Opponent*); эмбарго (кон. XVIII в.) (*Embargo, n*) и др [3].

Когда процесс заимствования происходит через воздействие связей с другими народами, заимствованные слова входят в родной язык вместе с первоначальным значением слова (таблица 2) [4, 6]. Данный процесс в большей степени характерен для ранних стадий развития русского языка.

Таблица 2 – Заимствованные немецкие слова с первоначальным значением

Слово в русском языке	Слово в немецком языке	Определение
Верфь	<i>Werft, f</i>	Место постройки и ремонта судов
Гаубица	<i>Haubitze, f</i>	Тип артиллерийского орудия
Герцог	<i>Herzog, m</i>	Один из высших дворянских титулов
Гофмейстер	<i>Hofmeister, m</i>	Придворный чин и должность (в Российском государстве XVIII - начала XIX в.в.)
Цех	<i>Zeche, f</i>	Союз средневековых ремесленников по профессиональному признаку

Большинство заимствований связаны с развитием какой-либо области человеческих знаний. Так, например, с появлением таких новшеств как радио (*Radio, n*), фотоаппарат (*Fotoapparat, m*), фейерверк (*Feuerwerk, n*), дизель (*Diesel* – по фамилии изобретателя Р. Дизеля), калькулятор (*Kalkulator, m*) и др. в русскую речь вошли и их названия [6].

Многие административные термины пришли к нам именно из немецкого языка: маклер (*Makler, m* - суф. производное от *maklen* «посредничать»), полицмейстер (*Polizmeister, m* с вторичным -ий-), архив (*Archiv, n*), контора (*Kontor, n*), нотариус (*Notarius, m*) и др [6].

У них же мы заимствовали военные термины: юнкер (*Junker, m*), ефрейтор (*Gefreiter, m*), фельдфебель (*Feldwebel, m*), гауптвахта (*Hauptwache*), егерь (*Jäger, m, pl*), лагерь (*Lager, n*), орден (*Orden, m*) и морские термины: бухта (*Bucht, f*), курс (*Kurs, m*) и др [6].

Слесарное и столярное дело многим обязано немцам: стамеска (*Stemmeisen, n*), слесарь (*Schlosser, m*), верстак (*Werkstatt, f*), клапан (*Klappe, f*), кран (*Krahn, m*), рубанок (*Raubank, m*) и др [6].

Термины сапожного ремесла также пришли к нам из немецкого языка: рапира (*Raspel, f*), вакса (*Wachs, n*), клейстер (*Kleister, m*) и другие [6].

Большинство из этих слов входят в нашу жизнь, теряют свою новизну и употребляются в повседневном обиходе.

Второй тип причин – языковые. Они обусловлены желанием носителей языка дополнить, расширить представление о конкретном предмете, уточнить понятие через разграничение смысловых и функциональных оттенков.

Данным способом появляются заимствованные слова, у которых есть синонимы в родном языке, но имеющие дополнительные оттенки значения либо более уместные для употребления в какой-либо сфере. Также к языковым причинам можно отнести стремление к замене многосложного слова простым. Например:

1 Маршрут (нем. *Marschrout* – сложение нем. *Marsch* «марш» и франц. *route* «дорога») вместо «заранее намеченный или обычный, установленный путь следования».

2 Курорт (нем. *Kurort* – сложение *Kur* «лечение» и *Ort* «место») вместо «местность с природными лечебными средствами и учреждениями для лечения и отдыха».

3 Парикмахер (нем. *Perückenmacher* – сложение *Perücke* "парик" и *Macher* "мастер" (от *machen* «делать»)) вместо «человек, профессионально занимающийся бритьем, стрижкой, завивкой волос и т. п.».

4 Бухгалтер (нем. *Buchhalter* – сложение *Buch* «книга» и *Halter* «держатель») вместо «счетовод, ведущий денежную и коммерческую отчетность» и др [4, 6].

Русский язык за всю свою многовековую историю попадал под многочисленные влияния, которые оказывали на него другие языки. Каждая эпоха, любое выдающееся событие откладывает значительный отпечаток на развитие русского языка.

Заемствования слов из немецкого языка происходили по разным причинам: для названия заимствуемых предметов и понятий; для уточнения названий сходных предметов.

Заемствования слов из немецкого языка в русский имеют долгую и богатую историю. Они подвергаются различным морфологическим, фонологическим и орфографическим изменениям, в результате которых носителям языка трудно определить происхождение данного слова [7, с. 414-415]. Процесс заимствования имеет огромное значение не только в процессах, происходящих в языке, но и в жизни народа в целом. Именно поэтому изучение истории родного языка невозможно без анализа заимствованных слов.

Список литературы

1 Огиенко И.И. Иноземные элементы в русском языке. История проникновения заимствованных слов в русский язык / И.И. Огиенко. - Киев, 1915. - 136 с.

2 Розенталь Д.Э., Голуб И.Б., Теленкова М.А. Современный русский язык. - М.: Айрис-Пресс, 2002. - 446 с.

3 Словарь иностранных слов: актуальная лексика, толкования, этимология. / Н.Н. Андреева, Н.С. Арапова и др. - М.: Цитадель, 1997. - 320 с.

4 Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 ч. - СПб.: 1863-1866.

5 Шанский Н.М. Школьный этимологический словарь русского языка. Происхождение слов / Н.М. Шанский, Т.А. Боброва. - М.: Дрофа, 2004. - 398 с.

6 Немецко-русский словарь. 20 000 слов. - М.: Русский язык, 1977. - 528 с.

7 Табачная Е. Е. Влияние заимствований на современные языки / Е. Е. Табачная // Молодой ученый. - 2015. - №1. - С. 414-415.

АЛЕКСАНДРОВА Л.Е., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ALEXANDROVA L.E., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ФАКТОР СЕМАНТИЧЕСКИХ РАЗЛИЧИЙ СИМВОЛИКИ ЦВЕТА В РАЗЛИЧНЫХ КУЛЬТУРАХ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСПЕШНОГО ПРОЦЕССА МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

THE FACTOR OF SEMANTIC DIFFERENCES OF COLOR SYMBOLISM IN VARIOUS CULTURES AS A SIGNIFICANT CONSTITUENT OF EFFECTIVE PROCESS OF INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В современном мире необходимо владеть определенными знаниями о характерных особенностях иных культур для того, чтобы процесс межкультурного общения был наиболее эффективным. Семантика цвета является одним из важнейших аспектов межкультурных визуальных коммуникаций. Особенности цветообозначения способствуют лучшему пониманию своей и чужой культуры.

Abstract

In the modern world it is necessary to possess certain knowledge about the characteristics of other cultures to ensure the maximum effectiveness of the process of intercultural communication. The semantics of color is one of the most important aspects of intercultural visual communications. Specifications of color-naming promote better understanding of one's own and another culture.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, символика цвета, деловое общение.

Keywords: intercultural communication, color symbolism, business communication.

В современном мире межкультурная коммуникация обладает ярко выраженной актуальностью. Она является наукой, и одновременно позиционирует набор навыков, которыми необходимо владеть, чтобы избежать конфликта между представителями разных культур.

Деловая межкультурная коммуникация также является важной частью коммуникации между разными странами и культурами. Те специалисты, чья работа связана с взаимодействием между разными культурами, когда неточности и коммуникативные неудачи приводят к различным неприятным ситуациям в переговорах, к социальной напряженности и к непродуктивной работе коллектива, должны владеть навыками межкультурного делового общения. От такого работника требуются не только профессиональные знания, но и владение межкультурной компетенцией. Необходимо изучать культуру представителей других стран, ознакомиться со спецификой национального менталитета, традициями и культурными особенностями. Владение и понимание национальной бизнес-культуры, определенных моделей поведения людей в разных странах повышает эффективность управления и помогает избегать конфликтов [6].

В современных условиях глобализации мира, в том числе и деловых коммуникаций, опыт работы с иностранными потребителями становится распространенным феноменом. Научно доказано, что цвет способен оказывать влияние на эмоции и физиологические функции человека. Но при этом, данное воздействие действует на всех людей по-разному, в зависимости от социальной, национальной принадлежности или от условий, в которых воспринимается цвет. Поэтому одним из важнейших аспектов межкультурных коммуникаций является семантика цвета, обеспечивающая успешность процесса деловой коммуникации [5].

Предпочтение определенных цветов у различных культур объясняется историческими предпосылками, традициями и обычаями, соответствующим характером и темпераментом народа, эстетическими нормами, религиозными воззрениями и окружающей природой. Все эти факторы оказали влияние на распространение того или иного цвета в костюмах, предметах быта, в произведениях искусства у различных народов [1].

Собираясь в поездку в другую страну либо на встречу с деловым партнером, который является носителем иной культуры, необходимо позаботиться о том, чтобы не совершить ошибки в использовании какого-либо цвета. У разных народов один и тот же цвет может иметь совершенно противоположное значение. Зачастую незнание этих тонкостей может привести к коммуникативной неудаче [7].

Так, например, испанская фирма заключила договор с мексиканской фирмой-партнером о продаже большой партии пробок для шампанского, но из-за неосведомленности о символике цвета в этой стране покрасила их в бордовый цвет, который в мексиканской культуре оказался цветом траура. В итоге сделка сорвалась [4].

Немаловажную роль играет цвет одежды для деловых встреч, цветовое решение какого-либо проекта или презентации. Правильно подобранные цвета могут помочь настроить партнера по коммуникации либо аудиторию на деловой лад, и совершить удачную сделку. Рассмотрим некоторые цвета, их психологическое воздействие на человека и их значение у представителей различных стран.

1 Белый цвет

Белый цвет является нейтральным. В большинстве случаев, он является фоном, на котором любая информация усваивается легко и без усилий. Вместе с тем, при помощи белого цвета трудно заострить внимание на какой-либо стороне, но и вызвать отрицательные ассоциации сложно.

Наши предки называли белым все то, что было прозрачным, например, воду или свет. Поэтому для русских людей белый цвет – это святость, духовность, чистота и невинность. С белым цветом ассоциируются многие вещи: белое подвенечное платье, белоснежный голубь – символ мира, белый флаг – перемирие. В мусульманских странах белый цвет считается священным. Значение белого цвета в арабских странах – свет, чистота и истина [3].

В Китае и Японии значение белого цвета имеет противоположный окрас. Он ассоциируется с увяданием, холодом, вероломством, приближением конца чего-либо. Поэтому белый цвет считается траурным. В Индии белый имеет значение душевной пустоты, отсутствия эмоций. Поэтому в Индии белый цвет – также цвет траура, смерти и несчастья. Вдовам разрешается носить сари только белого цвета.

2 Черный цвет

Несмотря на массовое производство одежды черного цвета, он способен вызывать уныние и даже депрессию у потенциальных потребителей. Семантика цвета – ночь, тайна, печаль.

Для западных культур черный является холодным и тревожным цветом. Он предполагает драматический, мистический контекст, олицетворяет зло, разрушение и смерть. В западной культуре принято носить черное на похоронах в знак горя по умершему человеку. Этот обычай сложился еще во времена Римской империи, когда граждане носили тогу из темной шерсти в дни траура [3].

На Востоке черный цвет считается символом добра, чистоты и совершенства. В Китае черный цвет означает честность. В японской культуре черный – символ благородства, возраста и опыта.

3 Красный цвет

Красный цвет побуждает человека на принятие беспромедлительного решения, на совершение малообдуманного действия, вот почему этот цвет зачастую применяется в рекламе. При этом не следует забывать о том, что переизбыток данного цвета может вызывать агрессию и раздражение, поэтому красный цвет должен применяться в умеренном количестве. Семантика цвета: страсть, жизнь, воля, борьба, активность, огонь.

Для стран Дальнего Востока красный цвет – это символ любви, рождения, жизни, а также он символизирует праздник и удачу. Так, например, в Китае и Индии невесты носят красные платья, как символ выносливости и веры. В Индии он символизирует чистоту, энергию и чувственность [3].

В отличие от русской культуры, в котором красный ассоциировался и с красотой (прекрасный), и с богатством, французы осмыслили красный по-другому: прежде всего – это цвет опасности, запрета.

4 Синий цвет

Синий цвет успокаивает, настраивает собеседника на обдуманное и разумное принятие решений, не возбуждает психику и не вызывает чувство негатива. Наряду с этим синий способен привлечь внимание не меньше красного цвета. Семантика цвета: мир, спокойствие, глубина, мудрость, тишина.

На западе этот цвет имеет значение терпения, свободы, прогресса и единства. Для Европы **синий** – это божественный цвет, символизирует гармонию, единство, преданность. В Китае – символ бессмертия [4].

5 Зеленый цвет

В силу своей нейтральности зеленый цвет может оказывать лечебное и расслабляющее влияние. По этой причине его очень часто применяют в рекламе клиник, оздоровительных центров, медицинских препаратов, санаториев. Семантика цвета: жизнь, естественность, гармония, природа, доброта.

Зеленый цвет любят в Мексике, Австралии, Ирландии и Египте. В Китае зеленый цвет символизирует роскошную жизнь и молодость, но также может означать предательство и изгнание. В Индии – мир, надежду и бессмертие. В западных культурах он символизирует молодость, рост и свежесть. В англоязычных странах он ассоциируется с завистью.

6 Желтый цвет

Желтый цвет благоприятствует общению и способен придать рекламируемому товару интеллектуальность, помогает легче усваивать новые идеи. Он повышает акцентирование внимания, организует, улучшает память, способствует справедливому и быстрому принятию решений. Семантика цвета: солнце, радость, свобода, праздник, беспокойство.

В Бразилии этот цвет – символ безнадежности и уныния, а в сочетании с фиолетовым – символ болезни. В Китае, наоборот, желтый цвет очень популярен, поскольку является символом империи и великолепия. В Индии этот цвет ассоциируется с торговлей, удачей и сделками. В Японии это цвет изящества и грации. Для русского человека, как правило, желтый цвет – это знак разлуки и измены.

7 Фиолетовый цвет

Для принятия творческих решений необходим фиолетовый цвет, это цвет абстрагирования и внутренней сосредоточенности, поэтому он так близок творческим натурам. Если необходимо продемонстрировать креативность, то фиолетовый цвет будет уместен. Семантика цвета: мудрость, артистизм, вдохновение, благородство, мистика.

Так, например, фиолетовый цвет в Индии олицетворяет утешение, а в Бразилии – печаль.

8 Оранжевый цвет

Вызывает приток жизненной энергии, защищает от отрицательного воздействия. Этот цвет способен сделать собеседника более активным. Семантика цвета: движение, общительность, жизнерадостность, скорость. Он способен высвобождать эмоции и поднимать самооценку. Является отличным антидепрессантом, улучшает настроение.

В Европе это теплый вдохновляющий цвет, он обращает на себя внимание своим ярким пламенным обаянием. Также оранжевый для европейских стран – символ сбора урожая и достигнутых успехов. В Нидерландах это национальный цвет, один из самых популярных среди граждан. В Индии этот священный для индусов цвет ассоциируется с шафраном [2].

Изучив основные значения цветов у представителей разных стран, можно сказать, что национальное восприятие цвета может не только совпадать, но и кардинально отличаться.

Ввиду различий цветовых ассоциаций в разных культурах важно учитывать данные особенности при работе с многонациональной аудиторией. То, что будет вполне приемлемым в одной стране, в другой может показаться совершенно неуместным, возможно, даже оскорбительным. Верно подобранное цветовое решение как во внешнем виде, так и в деловых проектах может сделать коммуникацию удачной и помочь добиться желаемого результата.

Список литературы

1 Бондарчук А.И. Семантика цвета в аспекте межкультурных визуальных коммуникаций / А.И. Бондарчук // Молодой ученый. – 2014. – №3. – С. 1081-1085.

2 Замалюдинова М.З. Национально-культурная специфика цветообозначений в межкультурной коммуникации [Электронный ресурс] / М.З. Замалюдинова, Л.В. Воробец. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/289/5915>

3 Значение цвета в разных культурах [Электронный ресурс] // Бюро переводов, 2011-2015. – Режим доступа: <http://aleksundra.com/meaning-of-colors/>

4 Кудрина А.В., Семантика цвета в разных культурах / А.В. Кудрина, Б.Г. Мещеряков // Психологический журнал Международного университета природы, общества и человека «Дубна», 2011, № 1.

5 Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – Стр. 48-53.

6 Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация / С.Г. Тер-Минасова. – М.: СЛОВО, 2000. – 624 с.

7 German, N.F. Communication, Culture and Identity in the Context of Globalization and Multiculturalism: monograph / N.F. German. – Челябинск : Энциклопедия, 2014. – 300 с.

АНАНИНА А.В., МИХАЙЛОВА С.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ANANINA.A.V, MIKHAILOVA S.V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

МОТИВАЦИЯ СТУДЕНТОВ К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ MOTIVATING STUDENTS TO PHYSICAL TRAINING

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы мотивации к занятиям физической культурой студентов Финансового университета при Правительстве РФ, Челябинского филиала. Для достижения цели использовался опрос «Отношение студентов к занятием физической культуры». Выборка студентов включила студентов первого и второго курса.

Abstract

This article discusses questions of motivation in physical training of students of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk Branch. To achieve the goal were used a survey "Attitudes of students to physical training. The sample of students including students of the first and second year.

Ключевые слова: физическая культура, мотивация, студенты

Key words: physical education, motivation student

Актуальность. Важным составляющим сохранения здоровья людей является физическая активность. Она влияет на деятельность, ценностные ориентации поведения, физическое, психологическое, социальное состояние общества в целом. Поэтому в настоящее время одной из актуальных проблем является привлечение студентов к занятиям физической культурой. Ведь именно здоровая молодежь это благополучия всей нации.

Государственным образовательным стандартом учебная дисциплина «Физическая культура» включена в состав обязательных гуманитарных дисциплин. Основная задача этой дисциплины заключается в том, чтобы сформировать у студентов знание о здоровье человека и здоровом образе жизни, научить владеть аспектами практических умений и навыков, которые обеспечивают укрепление и сохранение здоровья, формирование и улучшение психофизических способностей и качеств личности [1,4].

Одним из главных составляющих успешного выполнения физкультурно-спортивной деятельности является мотивация.

Процессом формирования и обоснования намерения что-то сделать или не сделать называется мотивацией.

Мотивация к физической деятельности – особое состояние личности, направленное на достижение оптимального уровня физической подготовленности и работоспособности. Процесс формирования интереса к занятиям физической культурой и спортом – это многоступенчатый процесс: от первых простейших гигиенических знаний и навыков до глубоких психофизиологических знаний теории и методики физического воспитания и интенсивных занятий спортом [3].

Мотивы посещения уроков физкультуры студентов разные: те кто доволен уроками ходят на них ради своего физического развития и укрепления здоровья, а те кто не удовлетворен уроками физкультуры (в основном девочки), посещают их ради зачетов и чтобы избежать неприятностей из-за прогулов. Подробная характеристика мотивов к занятиям физической культурой [2,6]:

1 Оздоровительные мотивы. Сегодняшняя молодежь серьезно задумывается о том, как укрепить своё здоровье, поэтому она считает, что физическая культура является укреплением здоровья, а, следовательно, мотивация в этой группе самая сильная.

2 Двигательно-деятельностные мотивы. Когда мы выполняем монотонную работу, у нас падает производительность труда. Восстановить организм очень хорошо помогают различные физические упражнения.

3 Соревновательно-конкурентные мотивы. Этот тип мотивации основан на том, что человек стремится улучшить свои спортивные достижения.

4 Эстетические мотивы. Данный тип мотивации заключается в том, что студенты хотят улучшать внешность и впечатления, которые они производят на окружающих.

5 Коммуникативные мотивы. Общие занятия физической культурой и спортом способствуют совершенствованию коммуникации между социальными и половыми группами.

6 Познавательные-развивающие мотивы. Здесь мотивация проявляется в следующем, человек стремится изучить свой организм, его возможности, а потом улучшать их с помощью различных средств физической культуры.

7 Творческие мотивы. Занятия физической культурой развивают и воспитывают в студенте творческую личность.

8 Профессионально-ориентированные мотивы. Группа этой мотивации связана с повышением подготовки студентов к их будущей трудовой деятельности.

9 Административные мотивы. Занятия физической культурой являются обязательными в средних учебных заведениях России. Для получения контрольных результатов введена система зачетов, один из которых по предмету «Физическая культура».

10 Психолого-значимые мотивы. Занятия физической культурой положительно влияют на психическое состояние студентов. Некоторые упражнения являются хорошим средством, чтобы снять негативные эмоции у студентов.

11 Воспитательные мотивы. Занятия физической культурой и спортом развивают в личности навыки самоподготовки и самоконтроля.

12 Статусные мотивы. Данный вид мотивации ориентирован на то, что развитие физических качеств у студентов увеличивает их жизнестойкость. Повышается личностный статус при конфликтных ситуациях.

13 Культурологические мотивы. Этот тип мотивации приобретает у студентов под воздействием средства массовой информации, социальных институтов и обществом.

Естественно, что мотивация приобщения студентов к занятиям физическими упражнениями и спортом играет ключевую роль.

Главная цель занятий физической культуры, проводимых в учебных заведениях – формирование физической культуры личности, подготовка к социально-профессиональной деятельности, сохранение и укрепление здоровья. Для того чтобы привлечь студентов к занятиям физической культурой нужно учитывать их интересы [5].

Нами был проведен опрос среди студентов, «Какими видами спорта Вы бы хотели заниматься?». Результаты опроса представлены на рисунке 1.

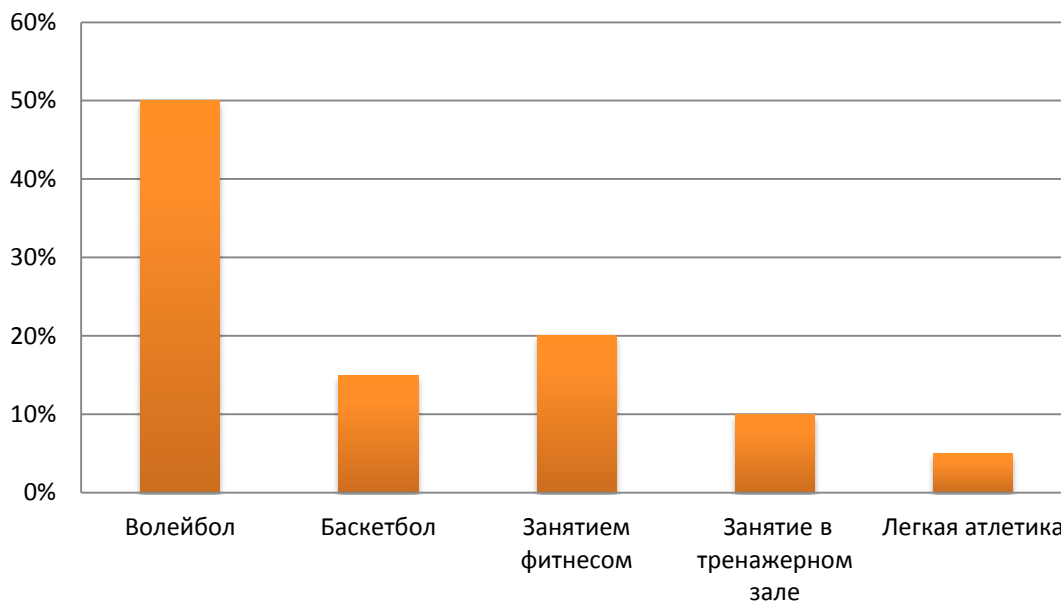


Рисунок 1 – Виды спорта, которыми бы хотели заниматься студенты

На основе выявленных видов спорта можно сделать вывод, что студенты в основном назвали виды спорта связанные с силовыми и двигательными упражнениями, следовательно, это позволяет поднять уровень физического здоровья студентов, повысить их мотивацию к занятиям физической культурой, так как они будут заниматься спортом, который им нравится.

При выявлении причин, снижающих интерес и активность на занятиях по физической культуре, в основу были приняты результаты анкетирования студентов второго и первого курса. Результаты представлены на рисунке 2.

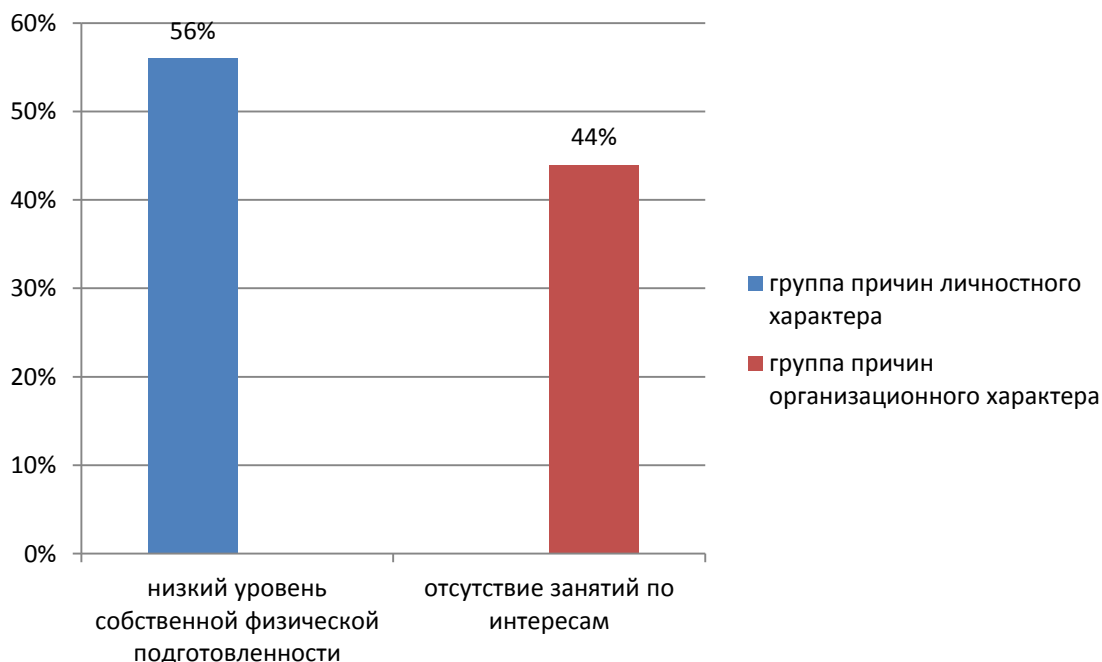


Рисунок 2 – Причины, снижающие интерес и активность на занятиях по физической культуре

Причины, называемые студентами, по своему характеру можно разделить на две группы: группа причин организационного характера, группа причин личного характера. Среди личностных причин 56% опрошенных называют низкий уровень собственной физической подготовленности. Одной из основных причин организационного характера называется отсутствие

занятий по интересам –44%.

Результаты

показали, что не желание заниматься физической культурой у студентов вызвано, прежде всего, тем, что у студентов низкий уровень собственной физической подготовленности, а также нет возможности заниматься по интересам.

Поэтому,

мотивирование студентов для занятий физической культурой играет огромную роль. Самое главное, что это будет способствовать повышению уровня здоровья.

Проблема сохранения и укрепления здоровья учащейся молодежи является приоритетной задачей в образовании, от решения которой зависит не только здоровье отдельного человека, но и населения страны в целом.

Список литературы

1 Беяничева В. В. «Формирование мотивации занятий физической культурой у студентов». / Физическая культура и спорт: интеграция науки и практики – Саратов, 2009г.

2 Шмыгова Ольга Валеовна. « Формирование мотивации занятий физической культурой у студентов». С. 1–3

3 Наговицын Р.С. «Мотивация студентов к занятиям физической культурой в ВУЗе». С.2-3

4 Михайлова С.В. Теоретико-методологические основы формирования личности учащихся / С. В. Михайлова, С.Б. Игнатов, О. Б. Мухина // Современные стратегии развития физической культуры, спорта и оздоровительных технологий: материалы Междунар. науч. – практ.конф., посв. 70- летию ЮУрГУ – Челябинск : ЮУрГУ, 2013. – с. 109–120.

5 Михайлова С.В О мотивации студентов к занятиям физической культурой / С. В. Михайлова // XI Васильевские чтения: материалы Междунар. науч. – практ.конф. «Ценности и интересы современного общества», ч.4. – М. : РГТЭУ, 2012. – С.460-468

6 Михайлова. С.В. Личностное развитие физической культуры студента как результат гуманитарного образования / С. В. Михайлова // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. – Австрия, Вена – №5. – С. 104–107.

АНАНИНА А.В., ГЛАДЫШЕВ. В.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ANANINA.A.V., GLADYSHEV.V.I.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМА ОБЩЕНИЯ В ЗЕРКАЛЕ ФИЛОСОФИИ ВОЗРОЖДЕНИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

COMMUNICATION PROBLEM IN THE MIRROR OF RENAISSANCE PHILOSOPHY AND PRESENT

Аннотация

В статье обосновывается, что уже первые попытки рассмотрения общения с точки зрения его структуры были весьма плодотворны. Выделение видов, форм и средств общения, а также обстоятельный анализ их достоинств, стремление установить имеющиеся между ними соотношения – все это позволяло глубже постичь общение как таковое во всей его целостности, что сыграло заметную роль для развития современных междисциплинарных исследований общения.

Abstract

The article explains that the very first attempts to deal with communication on the terms of its structure were quite fruitful. Definition of species, forms, and means of communication, as well as a thorough analysis of their advantages, the desire to establish relations existing between them-all these allowed to understand communication deeper that played a significant role in the development of modern interdisciplinary research of communication.

Ключевые слова: общение, структура общения, функции общения

Key words: communication, structure of communication, functions of communication

Каждая историческая эпоха неизбежно повторяет какие-либо темы, мотивы, а нередко даже и сами способы решения тех или иных проблем. Однако в устах неповторимых творческих индивидуальностей даже идеи, ставшие вполне тривиальными, приобретают очарование новизны.

Часто едва заметный поворот достаточно разработанной темы дает ей совершенно иное, чем прежде звучание. В значительной степени это относится к проблеме общения. Между тем в данной статье мы, напротив, хотим рассмотреть то принципиально новое, что вносит европейское Возрождение в понимание общения. Ибо именно в этот период складываются основы структурного рассмотрения общения, связанные с выявлением его форм, средств, способов, функций и т.д. По причине рассмотрения общения в указанном ракурсе мы вынуждены свести в одной статье весьма отличающиеся друг от друга философские персоналии: Мишеля Монтеня (1533-1592) и Фрэнсиса Бэкона (1561-1626). Именно ими были предприняты первые шаги в решении вопроса о структуре общения. Характерно, что одна из глав знаменитых «Опытов» Монтеня так и называется – «О трех видах общения» [1, с. 32-43]. В ней автор рассматривает следующие виды общения.

1. *Дружеское общение*, цель которого «... быть между собой на короткой ноге, посещать друг друга и делиться друг с другом своими мыслями...» [1, с. 37].

2. *Общение с женщинами*. Характеризуя этот вид общения, М.Монтень отмечает: «Если душа в этом случае наслаждается много меньше, чем в предыдущем, удовольствия наших органов чувств, которые при втором виде общения гораздо острее, делают его почти таким же приятным, как и первый, хотя, по-моему, все же не уравнивают с ним» [1, с. 38].

3. *Общение с книгами*. К достоинствам этого вида общения относится то, что оно «гораздо устойчивее и вполне в нашей власти. Оно уступает двум другим видам общения в ряде других преимуществ, но за него говорят его постоянство и легкость, с которой можно его поддерживать» [1, с. 40].

Данная классификация общения, особенно во втором ее пункте, вызовет улыбку, но она приводится нами отнюдь не в качестве курьеза. В ней, верно, отражены особенности непосредственного и опосредованного общения, динамика возрастных изменений интереса к различным его проявлениям.

Действительно, первые два вида общения «зависят от случая и от воли других. Общение первого вида до того редко, что не может спасти от скуки; что же касается общения с женщинами, то оно с годами сходит на нет...» [1, с. 40]. Напротив, «книги, - отмечает Монтень, - неизменно повинуются мне и не возмущаются тем, что я прибегаю к ним лишь тогда, когда не могу найти других развлечений – более существенных, живых и естественных; они всегда встречают меня с той же приветливостью» [1, с. 40].

Отмечая возрастающую роль общения с книгой в структуре его связей с миром, М.Монтень, тем не менее, явно отдает предпочтение непосредственному межличностному контакту, особенно в таких его проявлениях, как беседа. В главе «Об искусстве беседы» об этом сказано более чем определенно: «Самое плодотворное и естественное упражнение нашего ума, по-моему, беседа <...> Учась чему-либо по книгам, движешься вперед медлительно, слабо, безо всякого пыла; живое же слово и учит и упражняет. Если я веду беседу с человеком сильной души, смелым соперником, он нападает на меня со всех сторон, колет и справа и слева, его воображение разжигает мое. Дух соревнования, стремление к победе, боевой пыл увлекают меня вперед и возвышают над самим собой» [1, с. 132].

Нет беды в том, что М.Монтень рассматривает структуру человеческого общения через призму собственного опыта общения и личных пристрастий. Впрочем, как и в том, что главное внимание им уделяется свободному духовному общению на основе лингвистических средств. «Наше взаимопонимание осуществляется лишь единственно возможным для нас путем, - писал Монтень, - а именно, через слово – единственное орудие, с помощью которого оповещаем друг друга о наших желаниях и мыслях, оно толмач нашей души; если мы лишимся его, то не сможем держаться вместе, не сможем достигать взаимопонимания; если оно обманывает нас, оно делает невозможным всякое общение человека с себе подобными ...» [1, с. 594-595]. Правда, в другом месте антиномистично противостоит сказанному рассуждение о роли паралингвистических средств в общении: жестов, взглядов; да и «само молчание наполнено словами и просьбами», - цитирует Монтень Торквато Тассо [2, с. 394]. «А чего только мы ни выражаем руками? – вопрошает М.Монтень. – Мы требуем, обещаем, зовем и прогоняем, угрожаем, просим, умоляем, отрицаем, отказываем, спрашиваем, восхищаемся, считаем, признаемся, раскаиваемся, пугаемся, стыдимся, сомневаемся, поучаем, приказываем, подбадриваем, поощряем, клянемся, свидетельствуем, обвиняем, осуждаем, прощаем, браним, презираем, не доверяем, досаждаем, мстим, рукоплещем, благославляем, унижаем, насмехаемся, примиряем, советуем, превозносим, чествуем, радуемся, сочувствуем, огорчаемся, отказываемся, отчаиваемся, удивляемся, восклицаем, немеем. Многообразие и многообразие этих выражений позавидует любой язык! Кивком головы мы соглашаемся, отказываемся, признаемся,

отрекаемся, отрицаем, приветствуем, чествуем, почитаем, презираем, спрашиваем, выпроваживаем, потешаемся, жалуемся, ласкаем, покоряемся, противодействуем, увещеваем, грозим, уверяем, осведомляем. А чего только ни выражаем мы с помощью бровей или с помощью плеч! Нет движения, которое не говорило бы, и притом на языке, понятном всем без всякого обучения ему, на общепризнанном языке. Таким образом, если учесть наличие множества других языков, каждый из которых принят лишь в определенных областях или государствах, то язык движений следует, пожалуй, признать наиболее пригодным для человеческого рода» [2, с. 394].

Различал в структуре общения лингвистические и паралингвистические средства и Ф.Бэкон. При этом он обращал внимание на важность их взаимного соответствия друг другу в пределах общения: «Иной человек сможет выражением лица ослабить впечатление от своей речи или вовсе погубить ее» [3, с. 420]. Для подтверждения этого положения он тщательно подбирал цитаты из античных авторов: «И выраженьем лица не опрокинь своих слов» (Овидий); «Нет никакого смысла держать дверь открытой, если лицо заперто наглухо» (Квинт Цицерон). Вслед за Цицероном он считал, что «в молчании заключено не только искусство, но и своего рода красноречие» [3, с. 418]. Так, весьма кстати он приводит цитату из письма Цицерона к Аттику и вполне созвучное обсуждаемой теме рассуждение Пиндара: «И здесь я заимствовал кое-что из твоего красноречия и замолчал» (Цицерон); «Иногда несказанное поражает сильнее, чем сказанное» (Пиндар) [3, с. 418].

Но главное достоинство учения Ф.Бэкона об общении и его структуре состояло в ином. Он впервые обратил серьезнейшее внимание на значимость специального изучения институционального общения, наряду с общением свободным. Обосновывая необходимость деления гражданской науки на три части: учение о взаимном обхождении, учение о деловых отношениях и учение о государстве, - Ф.Бэкон, по сути дела, выделяет три основных формы общения: частное, деловое и государственное. Каждая форма общения выполняет особые функции. Это соответственно: избавление от одиночества, помощь в делах и защита от обидчиков [3, с. 419]. Именно то, что Ф.Бэкон четко улавливал специфику каждой формы общения, будь то «взаимное обхождение», деловое общение или общение государственное, позволило ему в соответствии с назревшими общественными потребностями обратить внимание на необходимость создания науки о деловых отношениях. Настаивая на обязательности специального изучения делового общения, он писал: «До сих пор еще никто не рассматривал науку о деловых отношениях так, как этого требует важность самого вопроса, что, несомненно, сильно повредило как самой науке, так и ученым в глазах общественного мнения. Именно здесь таится корень пренебрежительного отношения к образованным людям, выразившегося в убеждении, что ученость и мудрость в практических делах очень редко совпадают». И далее: «О мудрости... в области деловых отношений <...> теснейшим образом связанной со всей человеческой жизнью, вообще не существует ни одной книги, если не считать нескольких общих наставлений, которые едва ли могут составить одну или две тощих книжонки и ни в коей мере не соответствуют ни значению, ни объему данного предмета. А если бы существовали хоть какие-нибудь серьезные книги по этому вопросу, подобно тому, как они существуют в других областях, то я ни на минуту не сомневался бы, что в этом случае образованные люди, овладев некоторыми практическими навыками, далеко бы превзошли бы людей необразованных, несмотря на всю их долголетнюю практику, и, как говорят, значительно успешнее поражали бы их собственным оружием» [3, с. 422-423].

Завет Ф.Бэкона создавать науку о деловых отношениях сегодня можно считать реализованным, правда, с опозданием на три столетия. Усилиями преимущественно зарубежных ученых создана обширная литература по «технологии» делового общения. Однако излишняя детализация, характерная для этих исследований, зачастую опирающаяся на довольно поверхностный эмпирический фундамент, увлечение, скорее, манипулятивной, а не гуманистической стороной общения, идут вразрез с предвидением Ф.Бэкона о том, что «у нас нет никаких оснований бояться, что удивительное разнообразие материала этой науки не даст никакой возможности сформулировать точные правила ...» [3, с. 423].

Вероятно, формулирование «точных правил» - вопрос будущего, и его осуществление лежит на путях интеграции теоретических и прикладных исследований общения.

Резюмируя сказанное, можно отметить, что уже самые первые попытки рассмотрения общения с точки зрения его структуры были вполне плодотворными. Выделение видов, форм и средств общения, а также обстоятельный анализ их достоинств, стремление установить имеющиеся между ними соотношения – все это позволяло глубже и всесторонне постичь общение как таковое во всей его целостности.

Список литературы

- 1 Монтень М. Опыты. В 3-х кн. Кн. 3. М.: Наука, 1979.-534 с.
- 2 Монтень М. Опыты. В 3-х кн. Кн. 1 и 2. М.: Наука, 1979.-703 с.
- 3 Бэкон Ф. О достоинстве и приумножении наук//Сочинения в 2-х т. Т. 1/Сост., общ. ред. и вступ. ст. А.Л.Субботина. М.: Мысль, 1977.
- 4 Психология и этика делового общения : учебник для студентов вузов / Под ред. В.Н.Лавриненко. –5-е изд., перераб. и доп. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 415 с.
- 5 Гладышев В.И. Компенсаторное общение : социально – философский анализ: Монография. Екатеринбург : Банк культурной информации , 1999. (Сер. « Филос. образование». Вып. 14). – 292 с.

АНАНИНА А.В., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ANANINA A.V., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ ШОК КАК ПРЕПЯТСТВИЕ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОЦЕССА МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

LINGUISTIC SHOCK AS AN OBSTACLE FOR AN EFFECTIVE PROCESS OF INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

Данная статья рассматривает понятие лингвистического шока и актуализирует его значение в рамках процесса межкультурной коммуникации. Производится краткий анализ типов формирования феноменов, производящих эффект лингвистического шока. Лингвистический шок рассматривается как фактор, препятствующий эффективному процессу межкультурной коммуникации.

Abstract

The given article considers the notion of linguistic shock and actualizes its significance in the limits of the process of intercultural communication. It carries out a brief analysis of the types of formation of the phenomena, producing the effect of linguistic shock. Linguistic shock is being considered as a factor, inhibiting the effective process of intercultural communication.

Ключевые слова: лингвистический шок, межкультурная коммуникация, смеховой эффект, психолингвистическая реальность, омонимичность.

Keywords: linguistic shock, intercultural communication, laughing effect, psycho-linguistic reality, homonymy.

В современном мире, в условиях развития процесса глобализации, развития международных контактов, международной торговли и бизнеса трудно переоценить важность полноценных и эффективных процессов межкультурной коммуникации, актуальность которой во многом обусловлена и тем, что в процессе межкультурного общения возникает непонимание в результате применения сторонами данного процесса разных стилей общения, ввиду отсутствия фоновых знаний культуры коммуниканта [4]. Поэтому очень важно знать культуру страны, с представителями которой коммуникант собирается выстраивать процесс общения, необходимо составить представление о её языке, по крайней мере, о его главных, архетипичных особенностях [5]. Огромным препятствием на пути формирования эффективного процесса межкультурного общения может явиться феномен, получивший в рамках межкультурной коммуникации название «культурный шок». Этот феномен обладает мощной актуальностью, главным образом, в силу его широкого распространения, которое, в свою очередь, обусловлено такими современными факторами как миграция населения – как из одной страны в другую, так из одного континента на другой, кардинально отличающийся по климату, культуре, традициям и так далее. Во-вторых, это обусловлено и тем, что в современном мире существует огромное многообразие культур. «С какой же культурой мы имеем дело?» – этот вопрос сегодня задают себе постоянно самые разные люди, общающиеся с представителями других стран и других культурных ареалов, причем это общение может протекать в самых разных сферах: официально-деловой, научной, экономической, частной и т.д. [1]. Поэтому тема лингвистического шока актуальна в современном обществе, ведь многие

путешествуют по разным странам, даже не предполагая о существовании важных особенностях культуры той или иной страны.

Для начала попытаемся дать определение феномену культурного шока. Культурный шок – это стрессовое воздействие иной культуры на человека. Это явление исчезает спустя некоторое время, когда человек лучше узнает чужую культуру, обычаи и привыкает к ним, зачастую не представляя, как он жил без всего этого раньше [3]. Но также существует и другое явление, о котором говорят намного меньше, но которое в свою очередь оказывает существенное влияние на адаптацию эмигрантов в новой стране, либо на иные явления, связанные с недостаточно эффективными процессами межкультурной коммуникации. И это явление очень часто затрудняет изучение нового языка и принятие его как «своего». Оно становится серьёзным препятствием на международных переговорах и вызывает непонимание при встрече с другой культурой. Это – лингвистический шок.

Наша статья посвящена лингвистическому шоку как феномену проблемы межкультурной коммуникации. Лингвистический шок – это состояние удивления, смеха, смущения или даже неприятия, появляющиеся при знакомстве человека с элементами иного языка, которые похожи на элементы родного, которые являются неприличными, забавными и т. д. или при ослышке речи на родном языке [2]. Оказывается, мы оцениваем тот или иной язык как изящный или грубый где-то на уровне своего подсознания, которое в свою очередь «не замечают» слова, слышащиеся по сравнению с русским языком сладкозвучно. Наличие в языке значительного количества слов, звучащих по сравнению с русским неблагозвучно, заставляет наше подсознание заклеить позором язык как грубый и неизящный. Например, ученые выяснили, что для русского уха чаще всего как благозвучный воспринимается французский, английский, испанский, вьетнамский, суахили, китайский и даже хинди. А вот немецкому, арабскому, корейскому, татарскому языкам, так же как и пушту – не повезло, нам они кажутся негармоничными по звучанию и вызывают то, что ученые именуют «смеховым эффектом».

Рассмотрим случаи, когда в отношении иностранного языка возникает смеховой эффект:

1 Нейтральное слово одного языка омонимично слову родного языка, которое обладает абсолютно другим значением, например: персидское (фарси) *kefur* соответствует русскому *неверный*; турецкое слово *kulak* по-русски означает *ухо*; турецкое *bardak* по-русски обозначает *стакан*.

Эту группу слов называют «ложные друзья переводчика»

2 На стыке слов появляются неприлично и непривычное звучание, например, в английской фразе *Who is absent?* (Кто отсутствует?). Чешское предупреждение «*pozor, padlo!*» («осторожно, весло!») по-русски звучит как оскорбление.

3 В общении лиц, относящихся к разным культурам, неприятным моментом может послужить неблагозвучность имени одного из них для другого, например: японское имя Ебихара, пакистанская фамилия Дурани. Самыми непристойными будут считаться совпадения иноязычных слов с русскими названиями половых органов.

4 Слово, выражение, аббревиатура или даже фраза имеют совершенно иной смысл в другом языке: Самый известный пример из этой области связан с названием автомобиля "Жигули", созвучного *gigolo* (по-русски сутенер). Это и стало причиной того, что эта машина стала иметь для европейского рынка второе название – "Lada".

Также можно ещё привести примеры.

Например, у англичан название фильма и произведения "Щит и меч" порождало недоумение в силу созвучия слов щит и shit. Для китайцев русское слово тамада звучит как грубое ругательство. Русское свидетельство слов англоговорящего "Факт!" будет слышаться для него неприлично в силу созвучия с нецензурным, хоть оно и является распространённым выражением (Fuck it!).

Можно сделать вывод, что лингвистический шок – это психолингвистическая реальность, из этого вытекает, что люди, которые владеют иностранными языками, могут намеренно выдумывать языковые конструкции, которые звучат неприлично или смешно, провоцируя шок у слушателей.

Например, люди, которые изучают английский язык, могут попросить других людей перевести безобидное словосочетание голубая вода. Получится словосочетание blue water (что созвучно русскому «блевота»), которое вызывает у автора приступ злорадного смеха.

Очень часто эффект лингвистического шока появляется в новых словах иноязычного происхождения. Давайте вспомним известный анекдот 1994 года о ваучере (– Девушка, можно вас приватизировать? – А ты сначала ваучер покажи!), где слово «ваучер» ассоциируется с названием мужского полового органа, однако внутренняя форма этого слова на это никак не указывает.

Нужно отметить и другие ситуации сопряженные с темой лингвистического шока.

Рассмотрим следующий пример: Студенты-афганцы, которых учили русскому языку, придумали такую фразу: Костя хочет стать космонавтом. Он откусил кусочек вкусного абрикоса и косточку бросил в кусты. Её особенность состоит в неоднократном повторении слога *кус*, который является обозначением сексуального действия на фарси. Для того чтобы решить проблему лингвистического шока, прежде всего, нужно обратиться к понятию языковой игры и подумать о способах оптимизации межкультурной коммуникации, к примеру, о составлении списков:

1 Списки сочетаний звуков, слов, выражений, не рекомендуемых для говорения на родном языке при общении с иностранцами. Другими словами определенные запреты.

2 Списки слов, являющихся как бы рецептивными неблагозвучиями, или рецептивными запретами (языковые элементы, которые в иностранном языке имеют один смысл, а для представителя другой культуры и носителя другого языка звучат смешно или неприлично). Это может быть сделано и в отношении написания слов, только в меньшем объеме.

В заключение следует сказать, что, лингвистический шок это очень важное явление, как в обыденной жизни, так и в сфере экономики. Для людей, которые едут в другую страну нужно изучить её традиции и язык, чтобы не оказаться в неловкой ситуации. Что касается переводчика, то ему нужно быть толерантным к своему собеседнику. Ведь о его толерантности и знания того или иного языка зависит многое. Он должен быть готов в любой момент перевести правильно и преподнести текст в хорошем качестве. Также нужно подчеркнуть, находясь как бы на периферии межкультурной коммуникации, проанализированное явление в качестве «ложных друзей переводчика» должно исследоваться дальше. Это явление очень широко распространено, количество ошибок, которое допускают не только обычные люди, но переводчики очень велико.

Список литературы

1 Белянин В.П. Лингвистический шок [Электронный ресурс] / В.П. Белянин – Режим доступа: <http://www.speakrus.ru>

2 Википедия — свободная энциклопедия. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>

3 Герман Н.Ф. Влияние культурной и гендерной идентичности на дискурсивную деятельность русскоязычных и англоязычных блогеров / Н.Ф. Герман // Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация. Сборник материалов XIX всероссийской научно-практической конференции / редкол.: И.И. Просвирина, В.С. Антонюк; Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – С. 168–172.

4 Гриних Е.В. Структура межкультурной компетентности современного руководителя / Е.В. Гриних, Е.В. Письменный // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов – Челябинск: Челябинский филиал Финуниверситета, 2015. – С. 313–316.

5 Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48–53.

АРИНОВИЧ Е.Ю., ФРОЛОВА Н.С.

Хабаровский государственный университет экономики и права

ARINOVICH E.Y., FROLOVA N.S.

Khabarovsk State University of Economics and Law

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ, ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ, СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

THE EUROPEAN UNION IN THE WORLD ECONOMY, STAGES OF DEVELOPMENT AND ECONOMIC POTENTIAL

Аннотация

В настоящее время в экономике распространены интеграционные процессы. Наибольших успехов в этой области достиг Европейский Союз, обладающий системой успешно функционирующих органов

надгосударственной власти и собственной валютой. В работе рассмотрены этапы создания ЕС, проанализированы основные экономические показатели, выделены проблемы и перспективы объединения.

Abstract

Currently, the economy of common integration processes. The greatest success in this area has reached the European Union has a system of well-functioning of supranational authority and its own currency. The paper discusses the steps involved in creating the European Union, analyzes the main economic indicators, highlighted the problems and prospects of unification.

Ключевые слова: Европейский Союз, экономический потенциал, мировая экономика

Keywords: the European Union, economic potential, world economy

В настоящее время в мировой экономике происходит глобализация – сближение государств, усиление связей между ними. Это создаёт условия для объединения стран в интеграционные группы, часто формирующиеся по территориальному признаку. Наибольших успехов в области экономического сближения достиг Европейский Союз – единственное объединение, обладающее системой успешно функционирующих органов надгосударственной власти и собственной валютой. Поэтому представляется важным рассмотреть этапы развития ЕС, современный экономический потенциал, а также проблемы и перспективы развития.

Началом интеграции считается обращение министра иностранных дел Франции Робера Шумана к правительству ФРГ в 1950 г. Он предлагал создать франко-германское объединение угля и стали, открытое для присоединения других стран. Целью договора было учреждение общего рынка угля и стали, также в нём говорилось об укреплении мира в Европе и объединении народов. Поскольку уголь и сталь в то время были ключевыми отраслями промышленности (в том числе и основой машиностроения), то договор позволял модернизировать национальные хозяйства стран-участниц и устранял возможность развязывания войны одной из них.

18 апреля 1951 г. в Париже был подписан Договор о Европейском объединении угля и стали (ЕОУС). Его участниками стали Франция, Германия, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург (три последние страны с 1948 года уже состояли в таможенном союзе Бенилюкс).

Договор о ЕЭС, подписанный теми же странами в 1957 г., предполагал создание таможенного союза, а впоследствии – общего рынка со свободой перемещения товаров, услуг, физических лиц и капитала. Первое снижение таможенных пошлин на 10 % для стран-участниц договора произошло первого января 1959 года. С тех пор тарифы регулярно снижались, и с первого июля 1968 г. торговля стала беспошлинной, а на границах объединения был введён Общий внешний таможенный тариф. Краткая характеристика первого и второго этапов развития ЕС дана в таблице 1.

Таблица 1 – Развитие ЕС в 1950 – 1984 гг.

Период	Общая характеристика этапа	Основные договоры и документы	Новые страны в объединении
1950 г. – начало 1970-х гг.	Начало интеграции, подписание первых соглашений и быстрое сближение стран. Формирование таможенного союза.	Договор о ЕОУС (1951 г.) Договор о Евратоме (1957 г.) Договор о ЕЭС (1957 г.) – один из наиболее важных документов ЕС	Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург (1951 г.)
Начало 1970-х гг. – 1984 г.	ЕЭС испытывало экономические трудности, сближение государств замедлилось. Высказывались опасения о прекращении тесного сотрудничества. В связи с этим не было подписано столь значимых договоров, как на первом этапе.	Ломейская конвенция (1975 г.)	Великобритания, Дания, Ирландия (1973 г.), Греция (1981 г.)

К первому января 1993 г. завершилось формирование единого внутреннего рынка. Первого ноября вступил в силу подписанный в феврале 1992 г. Договор о Европейском Союзе. В нём ставилась новая задача: создание экономического и валютного союза (ЭВС). Критерии вступления в валютный союз были перечислены в договоре. Документом также устанавливалось название объединения «Европейский Союз», вводилось гражданство ЕС.

В 2004 г. был составлен и подписан Договор о Конституции, который являлся бы шагом к созданию федерации [1]. Однако в 2005 г. референдумы во Франции и Нидерландах показали нежелание населения ратифицировать договор. Характеристика третьего и четвертого этапов развития объединения приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Развитие ЕС в 1985 – 2010-х гг.

Период	Общая характеристика этапа	Основные договоры и документы	Новые страны в объединении
1985 – 2004 гг.	Расширение ЕС с 10 до 25 государств-членов. Формирование единого внутреннего рынка, а позже – экономического и валютного союза. Введение в обращение (1999 г. – безналичное, 2002 г. – наличное) евро – первой межнациональной валюты	ЕЕА (1986 г.) Договор о Европейском Союзе (1992 г.) – один из двух основных документов ЕС.	Испания, Португалия (1986 г.); Австрия, Финляндия, Швеция (1995 г.); Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Эстония, Латвия, Литва, Кипр, Мальта (2004 г.)
с 2004 г.	Была предпринята попытка более тесной интеграции, однако безуспешно. Развиваются отношения с третьими странами. Расширение состава ЕС до 28 государств.	Договор о Конституции (2004 г.) – не ратифицирован.	Болгария, Румыния (2007 г.); Хорватия (2013 г.)

Таким образом, за рассмотренный период времени ЕС превратился из отраслевого объединения шести государств в мощный экономический, валютный и в значительной мере политический союз, включающий в себя 28 стран.

Современный экономический потенциал ЕС

Первый компонент экономического потенциала ЕС – ресурсный потенциал. Согласно [3], в Европе сосредоточено 12% мировых топливно-энергетических ресурсов, в том числе – 20% запасов угля. Есть запасы металлических руд, калийных солей, самородной серы. Однако значительная часть природных ресурсов представлена нешироко. Кроме того, имеющиеся запасы газа и угля распределены неравномерно и в некоторых странах (Италии, Швеции, Франции, Испании) отсутствуют. Многие природные ресурсы, в том числе и нефть, региону приходится импортировать.

В 2014 г. номинальный ВВП Евросоюза был наибольшим в мире [4]. Он превосходил ВВП США (17,419 трлн. долл.) более чем на один трлн. долл., и составил 23,71% мирового ВВП. В таблице 3 представлены данные за период с 2006 г. по 2014 г.

Таблица 3 – ВВП ЕС с 2006 г. по 2014 г.

Год/ Показатель	ВВП (долл. США)	ВВП (долл. США 2005 г.)	Прирост ВВП (% к прошлому году)	ВВП на душу населения (долл. США)	ВВП на душу нас. (долл. США 2005г.)	ВВП на душу нас., ППС (долл.США 2011г.)
2006	15 277 153 474 532,30	14 805 211 626 743,00	3,42	30665,80	29718,48	33910,83
2007	17 666 078 553 516,70	15 260 542 696 065,50	3,08	35330,00	30519,22	34893,22
2008	19 012 781 861 264,90	15 333 663 084 334,20	0,48	37880,67	30550,47	35012,32
2009	17 005 366 281 317,60	14 657 251 464 685,00	-4,41	33781,66	29117,06	33385,65
2010	16 937 824 892 179,10	14 968 679 874 845,10	2,12	33575,55	29672,15	33994,72
2011	18 310 001 820 620,70	15 232 305 087 594,20	1,76	36218,35	30130,47	34520,53

2012	17 232 152 914 472,70	15 157 494 402 956,70	-0,49	34114,53	30007,32	34373,43
2013	17 950 130 244 943,30	15 175 261 774 207,60	0,12	35435,49	29957,60	34320,85
2014	18 460 645 625 271,80	15 371 699 590 021,50	1,29	36317,34	30240,51	34657,96

Всемирный банк приводит значение ВВП для всех членов ЕС. Анализ данных с 2005 по 2014 гг. показал, что около 92% (в 2014 г. 91,94%) ВВП Евросоюза производится государствами ЕС-15. Из стран наибольшая доля общего ВВП производится Германией (20,91% в 2014 г.), Великобританией (16,16%), Францией (15,29%), Италией (11,57%), Испанией (7,47%). При этом доля Германии в течение последних трёх лет растёт, Испании и Италии – падают, а Франции и Великобритании попеременно то увеличиваются, то уменьшаются в пределах одного-двух процентов.

Проанализируем подробнее ВВП на душу населения. Согласно данным Всемирного банка [5], Люксембург в 2013 г. являлся лидером по этому показателю не только в Европейском Союзе, но и в мире. Его ВВП на душу населения равнялся 110 664,84 долл. За Люксембургом следуют Дания (более 60 тыс. долл.), Швеция, Ирландия, Нидерланды и Австрия (более 50 тыс. долл.). Наименьшее значение рассматриваемого показателя – у стран, вступивших в ЕС последними. Причём у присоединившейся в 2013 г. Хорватии он выше, чем у вступивших в 2007 г. Румынии и Болгарии.

Структура экономики Евросоюза в 2014 г. определялась следующим соотношением [7]: сельское хозяйство – 1,8%, промышленность – 25,2%, сфера услуг – 73%. Структура занятости показана на рисунке 1.

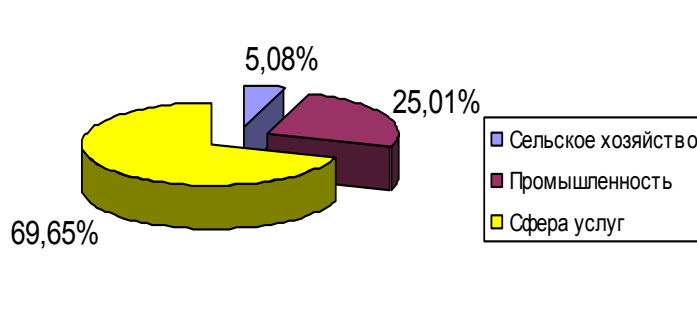


Рисунок 1 – Структура занятости населения ЕС в 2012 г.

Численность рабочей силы в ЕС в 2013 г равнялась 246 млн. человек. Это на 666 тыс. человек больше, чем в 2012 г. В 2012 и 2013 гг. рабочая сила составила около 48,6% от общей численности населения. Среди её представителей в 2012 г. 29,52% имели высшее образование. Уровень безработицы в ЕС достаточно высок – 10,93% в 2013 г. при том, что средний уровень в мире составлял 5,969%. Для сравнения в США он равнялся 7,4%, в Китае – 4,6%.

Место Европейского Союза в мировой экономике

Для того чтобы проанализировать место ЕС в мировой экономике, приведем данные, отражающие участие объединения в различных формах МЭО. Первая из них – международная торговля товарами.

Согласно Всемирной торговой организации [8], в 2014 г. Евросоюз занял второе место в мире по экспорту и импорту товаров. Стоимость ввезённых товаров составила 1685 млрд. евро, вывезенных – 1703 млрд. евро. В сумме это 14,8% мировой торговли.

Лидеры ЕС по экспорту – Германия, Нидерланды и Франция. Основные статьи экспорта отражены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Экспорт товаров в 2014 г.

Крупнейшие импортёры ЕС – Германия, Великобритания и Франция. Структура импорта в 2014 г. следующая: машины и транспортное оборудование – 26,8%, минеральное топливо, смазочные материалы и связанная с ними продукция – 26,4%, другие промышленные товары – 24,2%, химикаты и связанная с ними продукция – 9,8%.

Экспорт услуг в 2014 г. составил 734,8 млрд. евро, импорт – 583,4 млрд. евро. Это 22,6% от мировой торговли услугами, в которой ЕС является крупнейшим экспортёром и импортёром. Лидерами объединения являются Великобритания, Германия и Франция.

В 2014 г. 18,5% из всех экспортируемых услуг составили транспортные услуги, 14,6% – туристические, 10,5% – услуги в сфере телекоммуникаций, компьютерных технологий и информации, 10,2% – финансовые, 6,6% – плата за пользование интеллектуальной собственностью, 27,3% – другие услуги, оказываемые бизнесу.

В 2014 г. торговля товарами и услугами составила 33,7% от ВВП ЕС. С 2004 г. показатель увеличился на 9,5 п.п. Это значит, что ЕС стал более вовлечён в мировую торговлю. Также это показывает, что ЕС в значительной мере зависит от неё, однако всё же не так сильно, как, например, Южная Корея (93,6% от ВВП) или Южная Африка (70,5%). Доля ЕС в мировой торговле товарами и услугами – 16,4%, что также является самым высоким показателем.

Следующая форма международных экономических отношений, в которых участвует ЕС, – международные инвестиции. ЕС занял первое место в мире по притоку ПИИ, его доля в мировом притоке составила 32,57%. Среди стран второе место заняли Нидерланды, четвертое – Великобритания, восьмое – Германия.

Динамика поступления в ЕС прямых иностранных инвестиций [10] представлена в таблице 5.

Таблица 4 – Приток ПИИ в ЕС, млрд. евро

Показатель	Год								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объём ПИИ	58,3	129,7	231,2	432,1	182,1	274,4	222,6	424,0	291,8

Из данных видно, что приток ПИИ в объединение значительно изменялся на протяжении рассматриваемого периода, что можно объяснить состоянием экономик стран-инвесторов. Основными донорами инвестиций для ЕС в 2012 г. стали США (33,86%), Швейцария, Канада (по 6,75%) и Норвегия (3,63%). 24,89% принесли офшорные финансовые центры. В 2012 г.

Отток инвестиций за рубеж составил в 2012 г. 255,6 млрд. евро, или 30,85%. Основные реципиенты – США, Бразилия, Норвегия (24,6%, 8,69%, 7,55%). Около 9% ПИИ направились в офшорные финансовые центры. В мировом рейтинге инвесторов Великобритания, Германия, Франция и Швеция заняли соответственно пятое, шестое, одиннадцатое и двенадцатое места.

Европейский Союз является одной из сильнейших экономик мира, значительно влияющей на совокупное количество произведённых товаров и услуг, движение капиталов. Поэтому можно выделить следующие перспективы.

Лидерство ЕС в международной торговле настолько велико, что есть смысл говорить об удержании объединением первых позиций в соответствующих мировых рейтингах (особенно в торговле услугами).

ВВП Европейского Союза также достаточно давно являются наибольшими в мире, что тоже позволяет предположить сохранение этой тенденции.

Тем не менее, можно говорить о проблемах ЕС, наиболее актуальной из которых является проблема миграции.

К 2000 г. в ЕС проживали 18,2 млн. легальных мигрантов (около 5% населения объединения), в 2010 г. – 33 млн. чел. (12 млн. из них были внутренними мигрантами ЕС). Численность нелегальных мигрантов в 2007 г. оценивалась как 5–7 млн. чел. Независимые аналитические службы считают, что в 2000-2010 гг. в Европу нелегально приезжало 20–25 тыс. чел. в год.

В 2011 г. приток мигрантов увеличился, а в 2013-2014 гг. разразился кризис. В 2014 г. к ЕС обратились 626 тыс. трудовых мигрантов (рост на 20%) и прибыли 274 тыс. нелегальных мигрантов (рост на 180%). В январе-сентябре 2015 г. поток последних в Европу оценивается приблизительно в 300-400 тыс. чел. Основные поставщики иммигрантов – Сирия и Афганистан, а также Ирак и Ливия, другие неблагоприятные африканские страны.

Среди причин миграции выделяют [11] бегство людей от войн, голода, преследований, безработицы. В настоящее время война в Сирии породила волну беженцев, принятие и размещение которых регулярно обсуждается европейскими лидерами. Проблемы иммиграции и пути их решения обозначены в таблице 5.

Таблица 5 – Проблемы миграции

Проблема	Решение проблемы Евросоюзом
Сложность обеспечения беженцев едой, кровом и работой	В настоящее время разрабатываются различные подходы к решению проблемы. Их основная идея – равномерное распределение иммигрантов по странам ЕС.
Перевозка нелегальных мигрантов осуществляется в опасных для жизни условиях, а потому уже не единичны случаи, когда беженцы тонули или задыхались в ходе транспортировки.	В 2013-2014 гг. Италия осуществляла спасательную операцию “Mare Nostrum” – спасение жизней людей в Средиземном море. Однако эта операция была очень затратной, и на смену ей пришла более экономичная – «Тритон», на этот раз уже европейская. Она направлена на охрану морских границ, а не спасение беженцев, поэтому проблема остаётся нерешённой.
С иммиграцией может повыситься и уровень преступности, в том числе и наркоторговли	Усиление контроля на границах. Это опасение, в частности, не позволяет странам договориться о распределении мигрантов.
Население стран ЕС видит в иммигрантах конкурентов в борьбе за рабочие места, так как дешёвая рабочая сила более привлекательна для работодателей	Согласно Международной организации труда [12], прибывшим предлагается выполнение той работы, которая не требует высокой квалификации, или же они останутся безработными.

Как видно из таблицы оптимального решения ни для одной проблемы не найдено. К размещению столь высокого потока иммигрантов, какой устремился в ЕС сейчас, Европа оказалась не готова. Поэтому в настоящее время государства ЕС активно разрабатывают предложения, способные устранить или облегчить существующие трудности.

Для решения проблем, порождаемых наплывом беженцев, в мае 2015 г. председателем Еврокомиссии Жаном-Клодом Юнкером было предложено создать квоты на приём иностранных граждан для всех государств ЕС. Размер квоты должен зависеть от ВВП страны, численности её населения, уровня безработицы и числа уже принятых мигрантов. Инициатива была поддержана Германией (основным пунктом назначения для мигрантов), Италией (одним из транзитных государств), Австрией и Швецией. Страны Восточной Европы выступили категорически против. Впоследствии это В июне это предложение было отвергнуто, страны пообещали принять по 40 тыс. беженцев. В сентябре идея квот вернулась. 13 сентября в результате рекордного наплыва беженцев Германия ввела паспортный контроль на своих границах. В тот же день вопрос квот снова подняли. Против принудительного распределения беженцев между государствами-членами ЕС выступили Словакия, Чехия, Польша и Венгрия (которая является основным сдерживающим мигрантов государством). Также не принимают идею квот Румыния и страны Балтии.

Несмотря на то, что иммиграция действительно может привести к положительным последствиям для объединения с десятипроцентным уровнем безработицы, на данный момент размещение беженцев и предоставление им работы создаёт для европейских стран проблемы. Кроме того, условия перевозки нелегальных мигрантов слишком опасны. Лидеры государств осознают необходимость в принятии мер, что показывает частота их встреч. Однако в этой ситуации многочисленность стран, входящих в ЕС, является тормозящим фактором: приток мигрантов грозит ростом социальной напряжённости, и каждое государство

заботится о своих интересах, а не о выгоде всего объединения. Т.е. хотя место Европейского Союза в международной миграции очень значительно, высокий уровень внутренней, а в наибольшей степени внешней миграции является для объединения проблемой, которую ему предстоит решить

Для решения всех этих проблем государствам необходимо не только принимать национальные меры, но и работать над совместным преодолением трудностей. Это поднимает ещё один недостаток – 28 странам трудно договориться и принять решение, которое удовлетворило бы всех. Тем не менее, опыт решения Евросоюзом проблем показывает, что до настоящего времени странам удавалось прийти к компромиссу. И сейчас также ведётся работа над тем, чтобы его достичь.

Список литературы

- 1 Борко Ю.А., Буторина О.В. История развития Европейского Союза // Европейская интеграция : учебник / под ред. О.В. Буториной. - М. : Издательский Дом "Деловая литература", 2011. С. 81 - 117.
- 2 Громова М.Н., Громова Н.И. Основы экономического прогнозирования : монография, изд. : «Академия естествознания», 2006 г.
- 3 Природные ресурсы Европы, Северной Америки и стран Азии. URL: <http://literus.narod.ru/Bussines/MirEcon/1-g6-2.htm> (дата обращения: 6.11.15).
- 4 World Bank : GDP ranking table [сайт]. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table> (дата обращения: 9.11.15)
- 5 World Bank : GDP per capita [сайт]. URL: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?order=wbapi_data_value_2013+wbapi_data_value&sort=desc (дата обращения: 12.11.15)
- 6 World Bank : GNI per capita [сайт]. URL: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.KD?order=wbapi_data_value_2014+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc (дата обращения: 10.11.15)
- 7 World Bank : New country classification [сайт]. URL: <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2013/07/02/new-country-classification> (дата обращения: 10.11.15)
- 8 Юнкер: наплыв мигрантов создает ЕС новые возможности: [сайт]. URL: <http://www.vestikavkaza.ru/news/YUnker-naplyv-migrantov-sozdaet-ES-novye-vozmozhnosti.html> (дата обращения: 17.11.15)
- 9 Три причины для срочных реформ европейской миграционной политики: [сайт]. URL: <http://inosmi.ru/world/20150902/230019256.html> (дата обращения: 17.11.15)
- 10 Европейский Союз: [сайт]. URL : http://www.krugosvet.ru/enc/istoriya/EVROPESKI_SOYUZ_ES.html (дата обращения: 9.11.15)
- 11 ТАСС: Миграционные проблемы Европы: тысячи погибших, новые границы и раскол ЕС. URL: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/2259836> (дата обращения: 17.11.15)
- 12 ILO : Labour Migration. URL: http://www.ilo.org/global/topics/labour-migration/news-statements/WCMS_319812/lang-en/index.htm (дата обращения: 16.11.15)

БАНАТУРСКАЯ В.Е., ЛИХОЛЕТОВ В.В.

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

BANATURSKAYA V.E., LIKHOLETOV V.V.

South Ural State University (National Research University)

БРЕНДИНГ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА: ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ОТЕЛЕЙ

BRANDING IN THE HOSPITALITY INDUSTRY: FEATURES PROMOTION OF HOTELS

Аннотация

Анализируются проблемы брендинга в сфере гостеприимства. Обсуждается связь разных видов брендинга с приоритетностью каналов их чувственного восприятия, а также с бурным развитием сети Интернет.

Abstract

Analyzes the problems of branding in the hospitality industry. Discuss the relationship between different types of branding with the priority channels of sense perception, and with the rapid development of the Internet.

Ключевые слова: гостиничный и ресторанный бизнес, сенсорный и электронный виды брендинга.

Keywords: hotel and restaurant business, sensory, and electronic forms of branding.

Сегодня на рынках идет конкуренцию не товаров, а брендов. Они присутствуют в производственной, непроизводственной, социальной и духовной сферах. Современный потребитель отдает предпочтение продуктам известных марок. Руководители большинства гостиниц понимают, что обретение привлекательного бренда уже не прихоть, а необходимость. Поэтому грамотное строительство бренда (брендбилдинг) становится одним из важнейших факторов, определяющих коммерческий успех организации.

В индустрии гостеприимства на слуху – до 150 имен отельных операторов или брендов гостиничных сетей. Однако лишь несколько гостиничных марок входят в список 100 наиболее популярных брендов мира. Особенно непросто конкурировать с большими гостиничными сетями в завоевании и удержании потребителей владельцам многих независимых отелей [1]. Ведь они сталкиваются с массой проблем в деле управления персоналом, контрактами с поставщиками, а также с новыми вызовами конкурентной среды – особенно в технологических инновациях, которые становятся частью продукта, предлагаемого гостиничным брендом.

Под современным брендом обычно понимается название, термин, знак, символ или дизайн, а также их комбинации, которые предназначены для идентификации товаров или услуг одного продавца или группы продавцов, для отличия их от товаров или услуг конкурента. С этих позиций под термином «брендинг» понимается интеллектуальная деятельность по созданию долгосрочного предпочтения к товару или услуге [2].

В классическом варианте разработка бренда представляет совокупность элементов: 1) изучение рынка и потребительских предпочтений; 2) анализ лидирующих брендов; 3) определение места своего бренда по отношению к конкурентам; 4) разработка идеи бренда; 5) создание запоминаемого образа или знака; 6) тестирование (отслеживание положения бренда на рынке). При этом часть специалистов полагает, что на этом процесс создания бренда можно завершить. При обильных вложениях финансов и добротной информационной поддержке он становится известным, а затем и популярным в течение 2–3 лет.

Результаты исследований в рамках концепции BRAND sense показывают, что есть прямая зависимость между количеством каналов восприятия, которые активизирует бренд и ценностью продукта [2]. Вместе с тем, как оказалось, существует серьезное противоречие между степенью важности каналов чувственного восприятия и сформировавшейся в настоящее время системой коммуникации брендов. Среди всех каналов чувственного восприятия второе по степени важности место после зрения занимает обоняние (рис. 1).

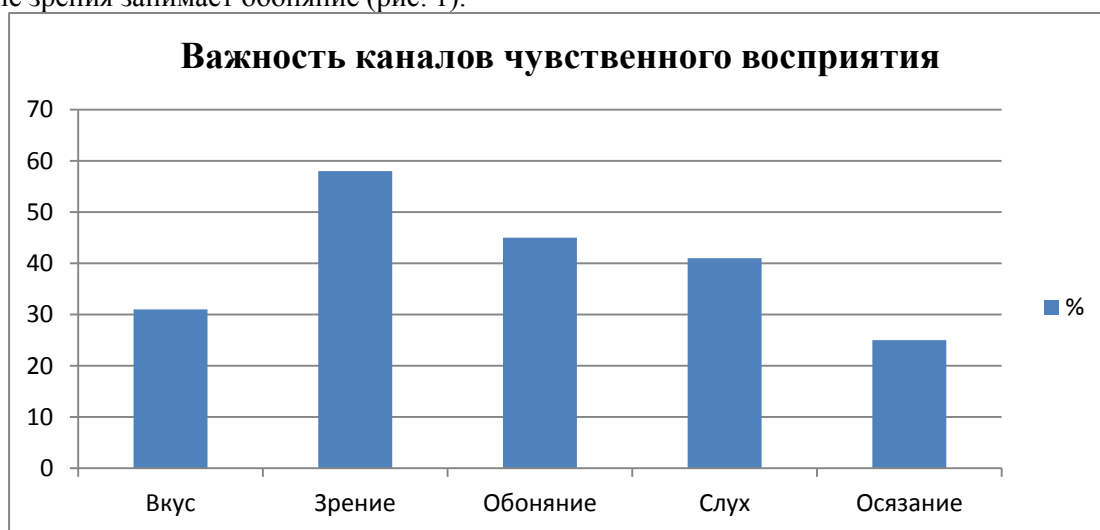


Рисунок 1 – Дифференциация каналов чувственного восприятия брендов (по исследованиям компании Millward Brown и Мартина Линдстрема)

Данная дифференциация стала основой нового вида брендинга – «сенсорного». Этот вид брендинга предполагает контролируемое воздействие на все пять органов чувств потребителя (слух, осязание, зрение, вкус и обоняние) плюс формирование шестого чувства – «чувства бренда».

Наибольшей популярностью в гостиничном бизнесе пользуется ароматический «сенсорный брендинг» – воздействие на обоняние клиентов. Так, например, его взяли на вооружение известные международные гостиничные сети. Лавандовый шалфей, к примеру, стал своего рода логотипом отеля Bellagio в Лас-Вегасе. Другая известная сеть отелей – Westin Hotels& Resorts монополизировала запах цветов белого чая.

Следующий вид «сенсорного брендинга», который начал активно использоваться в гостиничной сфере – воздействие на слух клиента. Речь идет об особых мелодиях, специально созданных для той или иной сети. Для турецкого отеля Adam&Eve, который принадлежит сети RIVA, был создан целый альбом с эксклюзивными мелодиями, который можно услышать в любом уголке гостиницы.

Что касается вкусового «сенсорного брендинга», то это, как правило, различные фирменные блюда, коктейли и другие кулинарные излишества, которые заставляют гостей возвращаться именно в этот отель снова и снова.

Воздействие на зрение, безусловно, предполагает особый стиль интерьера и экстерьера отеля. Каждая гостиничная сеть стремиться к тому, чтобы все отели, которые в неё входят, были выдержанны в едином стиле.

Также важнейшим фактором, влияющим на зрение как канал чувственного восприятия, является логотип гостиницы. Логотип (от др. – греч. logos – «слово» и typos – «отпечаток») – важнейший визуальный идентификатор бренда. Специалисты выделяют три типа логотипов: 1) буквенно-цифровой логотип; 2) икотип (только знак); 3) комбинированный логотип (текст + знак).

Логотип отеля – это его видение себя, отношение к самому себе. В конечном итоге это то, каким руководство хочет видеть отношение к своей гостинице. Проблема в данном вопросе заключается в том, что гостиничная услуга – это одна из немногих рыночных услуг, не имеющая товарной (материальной) выраженности как, например, услуги сотовой связи, ресторанов и др. При выборе названия и логотипа гостиницы сложно опереться на символ (рисунок или образ). Исключение могут составлять узкоспециализированные гостиницы (например, СПА-отели, гольф-отели и др.), а также специализированные средства размещения (пансионаты, санатории и проч.).

Был проведен анализ особенностей визуальной идентификации бренда гостиницы по данным 2014 г., который уже был проведен ранее К.С. Глобовым по данным на 2009 г. [3]. В качестве объектов исследования выбраны: 1) ведущие мировые гостиницы по данным американского журнала «Jetsetter» – «TOP 100 HOTEL BRANDS 2014»; 2) гостиницы, включенные Федеральным агентством по туризму в реестр гостиниц, прошедших процедуру официальной классификации гостиниц и иных средств размещения в Российской Федерации на начало 2015 г. Результаты анализа особенностей визуальной идентификации ведущих мировых брендов по данным журнала «Jetsetter» представлены нами ниже в таблице 1 (представлено несколько примеров из анализа).

Обнаружено, что более половины (54%) ведущих гостиничных брендов используют в названии опорные слова, указывающие на характер деятельности (тип или категорию размещения). При этом встречаются сочетания слов типа Hotels & Resorts, Inns & Suites, отражающие возможности предоставления различных типов размещения.

Исследование логотипов российских гостиниц показало, что в основном их логотипы серьезно перегружены графическими объектами.

Таблица 1 – Особенности идентификации ряда брендов мировых сетей

Логотип	Гостиничная сеть	Компания-оператор	Тип логотипа
	Best Western	Best Western	Текст + монограмма
	Radisson Hotels and Resorts	Carlson	Текст
	Holiday Inn Express	InterContinental Hotel Group	Текст + монограмма

	Novotel	Accor	Текст + рисунок
	Courtyard by Marriott	Marriott International	Текст + рисунок
	Westin	Starwood Hotels and Resorts Worldwide	Текст

Отсюда – сложность отслеживания связи между названием и самим логотипом. Результаты анализа особенностей визуальной идентификации российских гостиниц представлены в таблице 2 (дано несколько примеров из анализа).

Таблица 2 – Особенности логотипов российских гостиниц, включенных в Федеральный реестр классифицированных гостиниц

Логотип	Гостиница	Тип логотипа	Дополнительная информация
	«Арт Отель», 5*	Текст + рисунок	Перегружен
	«Балчуг Kempinski Москва», 5*	Текст + рисунок	
	«Гайот», 4*	Текст + рисунок	Перегружен
	«Марко Поло Пресня», 4*	Текст + монограмма	Звезды
	«М-Отель», 3*	Текст + монограмма	Звезды
	«Мираж», 5*	Текст	Звезды

Появление различных ноу-хау и новых технологий, естественно, не обошло стороной брендинга гостиниц. Например, повсеместное распространение Интернета внесло коррективы в само понятие «брендинг», в том числе «брендинг гостиниц». Его стали условно делить на традиционный (существующий в оффлайне) и электронный – интернет-брендинг (или е-брендинг). Д. А. Аакер выделяет следующие важные свойства сети Интернет, которые оказывают особое воздействие на брендинг [4]: 1) сеть интерактивна; 2) сеть предлагает актуальную и богатую информацию; 3) сеть персонализирует.

Имеются и другие особенности. Так, А. Данилюк выделяет до девяти принципиальных различий е-бренда от бренда традиционного, одним из которых является динамичность [2]. Для нового бренда в сети Интернет существует возможность добиться широкой известности и признания за считанные месяцы, так как изменения в нём могут происходить буквально мгновенно, что практически невозможно в традиционном окружении.

Многие крупные гостиничные сети вошли в Интернет, активно используя характерные особенности своих традиционных брендов. Для гостиничного бренда электронный бренд следует понимать как комплекс представлений потребителя о торговой марке, для которой Интернет выступает в качестве вспомогательного инструмента её построения.

Появление е-бренда положило начало новому способу продвижения бизнеса гостиниц. Все больше людей получают информацию из Интернета и посредством смартфонов. Туда же смещается и продвижение брендов. В Интернете уже появляются специальные сервисы, которые дают советы

туристам, рекомендуют «проверенные» гостиницы, автоматически находят знакомых, которые там уже останавливались и т.д. Большая роль в продвижении туристических продуктов принадлежит блогерам.

При создании и продвижении бренда гостиниц её владельцам следует понимать, что он (как всё живое) имеет свой жизненный цикл, поэтому необходимо предпринимать грамотные шаги по его обновлению.

Список литературы

- 1 Рентч, Марко С. Преимущества брендинга отелей / Марко С. Рентч. – <http://prohotelia.com.ua/2009/10/>
- 2 Музыкант В.Л. Брендинг : управление брендом : учеб. пособие / В.Л. Музыкант. – М.: РИОР, 2014. – 315 с.
- 3 Глобов К.С. Особенности визуальной идентификации гостиничных брендов / К.С. Глобов // Актуальные проблемы права и экономики: сб. науч. тр. – Казань: Изд-во «Казанский университет», 2012 – С. 17–22.
- 4 Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга/ Д. Аакер, Э. Йохимштайлер – М: ИД Гребенникова, 2003. – 374 с.
- 5 Агамирова, Е.В. Брендинг в системе продвижения услуг предприятий индустрии гостеприимства (на примере г. Москвы): дис. ... канд. экон. наук / Е.В. Агамирова. – М.: МГУС, 2007. – 199 с.
- 6 Найденов, Ю.С. Бренд как фактор конкурентоспособности предприятий ресторанного бизнеса): дис. ... канд. экон. наук / Ю.С. Найденов. – М.:РЭА им. Г.В. Плеханова, 2010. – 166 с.

БЕЛЯЕВА О.Б., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый Университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

BELYAEVA O.B., ZHARKOVA T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

КОМПЛИМЕНТ В КОНТЕКСТЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ COMPLIMENT IN THE CONTEXT OF INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В статье представлен феномен «комплимента» в межкультурной коммуникации, его функции и принципы употребления. В частности, раскрывается вопрос, как комплименты могут помочь в установлении межкультурной коммуникации.

Abstract

The paper presents the phenomenon of «compliment» in intercultural communication, its functions and principles of use. In particular, the disclosed matter how compliments can help in establishing cross-cultural communication.

Ключевые слова: комплимент, этикет, вежливость, коммуникация.

Keywords: compliment, etiquette, politeness, communication.

Комплимент должен быть правдивее правды.

Хуго Штейнхаус

Комплимент (фр. *compliment*) – это особая форма похвалы, выражение одобрения, уважения, признания или восхищения [3]. Облеченный в вежливую форму, и сказанный вовремя комплимент, всегда доставляет удовольствие. Целью комплимента является способность уверить адресата в добрых намерениях, показать свое восхищение, оказать положительное воздействие на эмоции собеседника. Комплименты играют важную роль в создании приятного настроения в обществе.

Комплимент должен быть легким, игривым, простым, естественным и, главное, правдивым. Если говорить комплименты нечасто и притом умно и тонко, они придают беседе желаемую грациозность. Наоборот, когда в комплиментах слышатся подготовка, претензия или напыщенность, то они становятся смешными и пошлыми. Очень хорошо, когда комплимент произносится вовремя и к месту [4].

Не менее важным, чем умение делать комплименты, является способность принимать комплименты. Принимать всякий комплимент следует осторожно, так как бывает, что в высказываемых любезностях кроются ложное расположение. Лингвист и автор многих словарей, Т.Ф. Ефремова, дает очень простое и ёмкое определение: «Комплимент – приятные, лестные слова, сказанные в чей-либо адрес» [1]. Реагировать же на искренний комплимент следует с достоинством и благодарностью.

Как же могут помочь комплименты в установлении межкультурной коммуникации? Алан Пиз и Алан Гарнер утверждают, что когда собеседник замечает, что вы проявляете свои чувства по отношению к нему, он гораздо быстрее откроется вам [2].

Самым главным в общении с иностранцами является помнить о том, что ваши культура и традиции существенно отличаются. Следует задумываться над каждым словом, и, конечно же, над комплиментами. Реакция на комплименты в разных странах может быть совершенно разной.

Как показывают исследования, скромные корейки и мусульманки Азербайджана, Казахстана и Пакистана оправдывают свой образ непреступных девушек, на комплимент молодым людям они могут лишь улыбнуться в ответ, не обратить внимания, или даже пристыдить. Они вежливы и уважительны к пожилым людям, что присуще традициям этих народов.

Девушки из Вьетнама и Германии, так же подарят вам улыбку, кто-то из них в ответ, скажет комплимент и вам. Американки, которые живут в скоростном ритме, могут и совсем вас не заметить, в лучшем случае, на бегу подарят легкую улыбку [5].

В таких странах, как Канада и США комплименты женской внешности воспримутся как сексуальные домогательства, и местная женщина может обратиться в полицию. Делая комплимент китайцу, не сравнивайте его с другим китайцем: мол, он гораздо лучше его. Китайцы ощущают себя одной большой семьей, поэтому обидятся за соотечественника, а не порадуются за себя. В Японии, если хотят выразить восхищение внешностью женщины, говорят, что она похожа на змею. Самые нестандартные комплименты предпочитают в Южной Корее: здесь полагают, что женщина должна быть хрупкой, слабой, болезненной и со всех сторон «проблемной», а настоящий мужчина, в свою очередь, должен стараться защитить, вылечить и всячески обогреть девушку. В Британии не следует целовать дамам руки и хвалить их внешний вид – это считается верхом неприличия. В Норвегии комплименты приравниваются к лести, а лесть считается страшным грехом: даже детей в норвежской школе не хвалят за успехи. В Финляндии комплименты – нечто очень интимное, поэтому хвалить кого-либо в обществе непозволительно. В Египте существует легенда о том, что сын фараона умер после того, как его похвалили, поэтому комплименты могут быть восприняты крайне агрессивно. В Италии ни в коем случае нельзя хвалить детей, а если все-таки собеседник не удержался, глядя на славного малыша, то родители могут соорудить из пальцев «козу», чтобы уберечь чадо от сглаза. Нельзя делать также комплиментов женщинам в мусульманских странах, таких как Турция. Это риск наткнуться на враждебность местных мужчин. Необходимо сыграть на национальной гордости иностранцев, похвалить национальную кухню и архитектуру города, восхититься народными достижениями. Больше других оценят такие комплименты французы, немцы и китайцы [6].

Таким образом, приложив немного усилий для создания должного и, самое главное, уместного комплимента, можно добиться позитивной реакции, которая поможет построить теплые и доверительные отношения, даже между людьми разных национальностей. Необходимо отметить, что сами комплименты и реакция на них не универсальны и имеют особенности национального восприятия.

Список литературы

- 1 Ефремова Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка. / Т. Ф. Ефрема. В 3 т-х. Том 1. Л.: АСТ, 2006.
- 2 Пиз А., Гарнер А. / А.Пиз, А. Гарнер. Язык разговора. – М.: Эксмо, 2006.
- 3 Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>
- 4 Этикет от А до Я [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.etiket.ru/contact/fair_words.html
- 5 Комплимент в контексте межкультурной коммуникации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.my-luni.ru/journal/clauses/136/>
- 6 Experto24.ru «Комплименты в разных странах: как правильно делать» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.experto24.ru/>

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

PROBLEMS OF FORMATION OF CIVIL SOCIETY IN MODERN RUSSIA

Аннотация

В статье проведен анализ гражданского общества в условиях современной России. Особое внимание обращается на проблемы формирования гражданского общества, как формы организации общественной жизни. Представлены условия стабильности и сохранения целостности гражданского общества.

Abstract

The article analyzes the civil society in modern Russia. Particular attention is drawn to the problems of formation of civil society, as a form of social organization. Presents the conditions of stability and preserve the integrity of the civil society.

Ключевые слова: социум, гражданское общество, правовое государство, власть, закон, демократия.

Keywords: society, civil society, rule of law, power, law, democracy.

Гражданское общество — благо, а государство — неизбежное зло. Чем совершеннее гражданское общество, тем менее оно нуждается в регулировании со стороны государства.

Томас Пейн

Гражданское общество – это общество негосударственного типа [1]. В современном понимании гражданское общество – это общество с развитой структурой межличностных отношений, экономических, правовых, социальных, культурных, религиозных и т.д., которые развиваются в данном сообществе, независимо от государства, но взаимодействуя с ним. Важным признаком гражданского общества является также то, что оно создает необходимые условия для как можно более полного удовлетворения потребностей личности и социальных групп, для надежной и эффективной защиты их интересов. Основным принципом гражданского общества является то, что государство «служит» для человека, а не человек для государства. В некоем роде гражданское общество (цивилизованное) противопоставлено обществу естественному. То есть, проводится грань между цивилизованным человеком и диким. Жан-Жак Руссо так писал о возникновении гражданского общества: «Первый, кто расчистил участок земли и сказал: «Это мое», – стал подлинным основателем гражданского общества» [2].

Становление гражданского общества всегда было взаимосвязано с формированием правового государства. Именно наличие развитого гражданского общества является отличительной чертой правового государства, и важным составляющим государства демократического. Несомненно, формирование современного гражданского общества в России – это долгий и сложный процесс, складывающийся в результате исторического и социального развития. В последнее время все чаще приходится сталкиваться со словосочетанием «гражданское общество». Оно часто употребляется нашим президентом, то есть нашим представителем в лице международного сообщества. Известно, что в стране функционирует такой орган как: «Совет при президенте Российской Федерации по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека», образованный с целью развития институтов гражданского общества.

Если рассматривать СМИ как институт гражданского общества, то стоит начать с самого массового (телевидение). В настоящее время, практически нет таких телеканалов, которые бы находились без контроля государственной власти. Они выпускают в эфир только то, что согласованно и утверждено. Так же обстоят дела с радиостанциями и прессой. Конечно, есть и независимые радиостанции и периодические печатные издания, но их количество крайне невелико. Интернет в этом плане более свободный, но структуры часто производят блокировку сайтов и тому

подобное. Сам собой напрашивается вывод, что положение с институтами гражданского общества не соответствующее статусу России.

В России нет общественных структур, нет реально действующих, а главное, независимых, массовых профсоюзов, которые очень важных для обеспечения нормальной жизни страны и которые активно бы отстаивали интересы трудящихся. Если и есть, то они малочисленны и не имеют веса в обществе, не способны создать резонанс, проявить себя, заявить о себе. Такие организации было в 90-х годах прошлого века, но им не дали права развиваться и со временем они изжили себя.

В России никогда не было развитых институтов права, но в последнее время ситуация только усугубилась. Согласно исследованию, проведенному в июне 2010 года Левада-Центром, 71% респондентов признали, что не чувствуют себя защищенными от возможного произвола со стороны государственных структур (чиновников, полиции, ГИБДД, налоговиков, судов и т.д.), а 61% опрошенных высказали уверенность, что не смогут отстоять в России свои права, если они будут нарушены [3].

Чтобы противостоять власти, граждане должны быть способны объединяться в группы для защиты своих собственных интересов. Ведь, по сути, человек состоит из интересов. В демократически развитых странах, различные интересы отстаиваются через всевозможные самоорганизующиеся структуры на всех направлениях и уровнях – от советов кварталов в районах проживания до политических партий, представляющих самые широкие интересы, которые рассматривают это в более значительных масштабах, увязывают будущее благосостояние с политическими программами.

В обществе необходимо осознание гражданами своих прав и свобод, которые составляют основу гражданского общества. Гражданское общество подразумевает постоянное участия всех его членов. Именно народ должен брать все в свои руки, создавая различные организации, гражданские сообщества, посещать выборы, то есть, тем самым, вести активную общественную жизнь, проявлять себя, быть гражданином, имеющим свое мнение и отстаивающим свои интересы в обществе. В нашем современном государстве такого не наблюдается. Да, есть какие-то проблески, но это проблески, скорее, последней надежды, когда уже ничего не остается, кроме как объединиться и начать отстаивать свою позицию, свои права.

Становление гражданского общества – сложный социальный процесс. Надо стремиться к тому, чтобы жители современной России начали ценить свободу, знать и уметь отстаивать свои права, высказываться, иметь свое мнение, уметь объединяться (не только от безысходности), действовать сообща. Очень важно, чтобы будущие специалисты в области экономики и менеджмента понимали сущность и содержание гражданского общества. Были готовы учувствовать в его развитии. Гражданское общество особенно заинтересовано в том, чтобы специалисты были настоящими профессионалами, которые прошли подготовку в специальных учебных заведениях и были способными к конкретным действиям. Когда это появится и начнет функционировать в полной мере, тогда возможно, что наконец-то появится в нашей стране гражданское общество. Нам действительно необходимо такое общество граждан, способное к самоорганизации, что влекло бы за собой дальнейшее развитие общества.

Список литературы

1 Философия права в начале 21-го столетия через призму конституционализма и конституционной экономики // Издание Московско-Петербургского философского клуба. М., 2010. – С.29.

2 Кара-Мурза С. Г. «Общество граждан». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vz.ru/opinions/2013/8/27/647338.html>

3 «О Гражданском обществе. Цитаты дня». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://d-serpokrylov.livejournal.com/605734.html>

БЕРДНИКОВА В.И., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

BERDNIKOVA V.I., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

СПЕЦИФИКА ВОСПРИЯТИЯ ВРЕМЕНИ В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ КУЛЬТУР

SPECIFICITY OF PERCEPTION OF TIME IN DIFFERENT TYPES OF CULTURES

Аннотация

В разных культурах смыслы и значения понятий времени существенно отличаются. Так, например, в современном русском языке существуют три обозначения времени, которые определяют событие относительно момента речи. В других языках формы времени могут указывать на временную дистанцию (близость или отдаленность события) или имеются системы «относительных» времен, дающие сложную двух- (и даже трех-) ступенчатую ориентацию, т.е. ориентирующие событие по отношению к какой-либо точке отсчета, локализуемой, в свою очередь, относительно момента речи. А это, в свою очередь означает, что представители разных культур воспринимают время по-разному.

Abstract

In different cultures the meanings and values of time differ greatly. For example, in the modern Russian language there are three designations of time that define the event in reference to the moment of speech. In other languages the forms of time may indicate a temporal distance (proximity or remoteness of the event) or there are systems of "relative" tenses, "giving a complex double (and even triple) step orientation, i.e., orienting the event with respect to a reference point, localized, in its turn, in reference to the moment of speech. This in its turn means that representatives of different cultures perceive time differently.

Ключевые слова: Лингвокультурология, монохронная культура, полихронная культура, концепт времени.

Keywords: Linquo-cultural science, monochronic culture, polychronic culture, concept of time.

Актуальность выбранной темы определяется тем, что данное исследование находится в русле наиболее востребованных направлений лингвистики и социально-гуманитарного знания. Современное языкознание сосредоточено на пограничных темах, которые связаны с понятиями, имеющими точки соприкосновения с другими науками. Лингвокультурология является одной из наиболее активно развивающихся областей лингвистики, которая занимается изучением связи языка и культуры. Согласно многочисленным теориям и научным школам время является одной из базовых культурных универсалий. Восприятие времени и его отражение по-разному реализуется в разных культурах и, соответственно, по-разному отображается в системе языка и во фразеологии в частности [5].

Основная цель данного анализа – разобраться в смысловых нюансах формально одинаковых языковых выражений, понять, насколько их значения бывают различными, и что нужно знать, чтобы не допустить тех или иных ошибок в разговоре с представителями разных типов культур.

«Общение и взаимопонимание людей в значительной степени зависят от того, как они относятся ко времени и какими лексическими средствами его выражают» – так говорил американский культуролог Эдуард Холл, выдвинувший концепцию двух типов культур – монохронной и полихронной [3].

В странах монохронной культуры (США, Англии, Германии и в странах Скандинавии) время жестко регулирует поведение людей и вместе с тем отношения между ними. Американец, например, сосредоточивает все свое внимание на сложной задаче, решает ее и переходит к следующей. Для него выполнение задачи более важно, чем отношения с людьми, которые оказывают ему содействие. Он серьезно относится к намеченным срокам, ценит расторопность и не придает большого значения кратковременным отношениям с человеком, с которым заключил одноразовую сделку, сыграл партию в теннис и, возможно, больше никогда не встретится. В других культурах (русской, во многих средиземноморских, арабских, латиноамериканских и некоторых азиатских) время зачастую воспринимается полихронно, то есть внимание людей обращено одновременно на несколько событий: человек умеет гибко себя вести, делая сразу три-четыре запланированных дела. Когда в таких странах что-то планируется, во главу угла ставятся дружеские отношения, а не намеченные сроки, и личные отношения могут одерживать верх над интересами дела [4].

Разница между монохронным и полихронным отношением ко времени создает для англоговорящего русского настоящую головоломку буквально на каждом шагу. В США, к примеру, у людей нет надобности «созваниваться» за день или накануне для уточнения часа или места назначенной встречи, что до сих пор принято в России, где из уст в уста переходит невероятно расплывчатый глагол «созвониться», которому нет точного эквивалента в английском языке и

который озадачивает людей в Америке. Что означает этот глагол: кто кому должен звонить — «вы мне позвоните» или «я вам»? Американцу не ясно, для чего его русский собеседник предлагает «созвониться» — то ли он еще не знает, когда можно назначить встречу, то ли увиливает от точного ответа, оставляя за собой возможность маневра. По-английски дословно это — *we'll call each other*, разговорный эквивалент — *we'll be in touch*. Но если вы предлагаете американцу созвониться, то он, естественно, подумает, что у вас серьезные сомнения, удастся ли вам прийти на ланч, или что вы вообще не уверены в том, что хотите прийти. Если по какой-либо серьезной причине вы настаиваете на «контрольном звонке», то наиболее вежливый способ высказать это словами: *I'll call you the day before / just in case anything / unexpected comes up* («Я позвоню вам за день до встречи, если вдруг возникнет что-нибудь непредвиденное») [2]. Отношение ко времени людей в России и в Штатах отличается друг от друга примерно так же, как резина от металла. В Америке существует так называемая концепция точного времени, в русскоязычной культуре время — понятие растяжимое. В культурах с фиксированным временем оно выражается в точных часах. Для американца минута — это в прямом смысле именно 60 секунд. Если он говорит *I'll be with you in a minute*, то имеет в виду, что может опоздать всего на две-три минуты, не больше. Для такого человека удивительно, что русское «буду сию минуту» может растянуться на десять-пятнадцать минут, а то и больше.

Иным образом дело обстоит в китайской культуре. Китайцы, как и большинство жителей Востока, «не спешат бросаться в воду», избегают поспешных решений, но обладают острым чувством ценности времени. Это особенно заметно в их отношении ко времени, отнятому у других людей, за что они часто извиняются. В Китае принято при завершении встречи благодарить участников за то, что они затратили свое драгоценное время. Пунктуальность в прибытии также считается важной — больше, чем во многих других азиатских странах. Действительно, когда два человека договорились о встрече, китайцы нередко приходят на 15-30 минут раньше, «чтобы закончить дело до намеченного срока» и тем самым не красть время у другого человека! В Китае также считается вежливым, когда спустя 10 или 15 минут после начала встречи один из участников объявляет о том, что ему скоро придется уйти. И опять это делается ради достойной цели — сэкономить время, которое они у нас отнимают. Разумеется, китаец не уйдет раньше, чем переговоры будут завершены, а суть дела выявлена. Несмотря на схожесть культур и народов Китая и Японии, их взгляды на время, однако, различаются. Характерная для японцев обостренная способность к последовательному развертыванию событий хорошо описана Джой Хендри в ее книге «Обволакивающая культура». Те, кто знаком с японцами, хорошо знают о контрасте между головокружительной скоростью, с которой работает фабричный рабочий, с одной стороны, и неторопливым созерцанием японских садов или мучительно медленным темпом драм «Но» — с другой (Драма «Но» — традиционный японский театральный жанр, характеризующийся медленным развитием действия). Тем не менее, Хендри обращает наше внимание на тщательность и твердость, с которой японцы делят время на части. Эта сегментация осуществляется не по американской или немецкой модели, где задачи выстраиваются в логической последовательности, для того чтобы обеспечить максимальную эффективность и быстроту их выполнения. Японцы больше озабочены не тем, сколько времени занимает то или иное дело, а тем, как время распределено согласно с уместностью, правилами вежливости и традициями [1].

Таитяне, японцы, испанцы и многие другие народы пользуются представлением о времени, которое приводит их к конфликту с линейно ориентированными культурами в социальной и деловой сферах. Этот конфликт оказывается наиболее острым в области экономики, коммерции и производства.

Тем не менее, объективный взгляд на время и его последствия благотворен и для восприятия истории и для всего того, что связано с промышленной организацией. Поскольку мы представляем себе свое определенное время простирающимся в будущее таким же образом, каким оно простирается в прошлое, постольку отображаем наши воспоминания о прошлом в наших расчетах, бюджетах и расписаниях на будущее. Мы строим наши коммерческие структуры на основе времени, соотнесенного с ценностями: повременная оплата, рента, кредит, процентный доход, амортизационные отчисления, страховые взносы. В целом мы уверены (в Северной Америке и Западной Европе), что приблизились к оптимальной модели отношения ко времени. Многие культуры (включая страны с огромным экономическим будущим, такие, как Китай, Япония и Юго-Восточную Азию) лишь до некоторой степени подчиняют свое поведение диктату линейно ориентированного представления о времени. Индустриальная организация требует определенного уровня синхронизации планов и целей, но, тем не менее, разница в восприятии времени в различных моделях культуры обладает сущностным характером и, безусловно, должна учитываться при

выстраивании оптимальных межкультурных контактов.

Список литературы

1 Большаков В.П. Ценности культуры и время (некоторые проблемы современной теории культуры). / В.П. Большаков - Великий Новгород: Изд-во НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2011. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource/056/22056>

1. Виссон Л. «Русские проблемы в английской речи» / Л. Виссон – ООО «Р. Валент». Москва, 2010. – 192 с.

2 Герман Н.Ф. Влияние культурной и гендерной идентичности на дискурсивную деятельность русскоязычных и англоязычных блогеров / Н.Ф. Герман // Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация. Сборник материалов XIX всероссийской научно-практической конференции / редкол.: И.И. Просвирина, В.С. Антонюк; Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – С. 168-172.

3 Льюис Р. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию / Р. Льюис – "ДЕЛО". Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. Москва, 2012. – 448 с.

4 Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.

БРЮХАНОВА Т.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

BRYUKHANOVA V. T.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

LEGAL REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE RUSSIAN FEDERATION AT THE PRESENT STAGE

Аннотация

Российская Федерация переживает этап становления новых методов хозяйствования, ведения экономики. Изменения, реформы касаются практически всех сфер жизнедеятельности: производства, науки, образования, коммерции, экономики. В статье анализируется внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) Российской Федерации при ряде сложившихся геополитических ситуаций, которая в данное время осложнена кризисом и рядом принятых санкций, как со стороны РФ, так и со стороны зарубежных стран.

Abstract

The Russian Federation is undergoing a phase of development of new methods of management, management of the economy. Changes and reforms touch on virtually all spheres of life: production, science, education, Commerce, Economics. The article analytical chemistry activity (FEA) of the Russian Federation in a number of current geopolitical situations, which are at present being complicated by a crisis and a number of sanctions, both from Russia and from foreign countries.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, правовое регулирование внешнеэкономической деятельности

Key words: foreign economic activity, legal regulation of foreign economic activity

Внешнеэкономическая деятельность имеет огромное значение для развития любой страны и в том числе для Российской Федерации. Она является одним из основных инструментов поддержания экономики страны в эффективном состоянии и, кроме того, важнейшим инструментом начала интеграции большинства ее сегментов в систему рыночных связей, а также важным фактором финансовой стабилизации государства.

Как показывает практика наформирование законодательной и нормативно-правовой базы внешнеэкономической деятельности оказывают влияние следующие факторы: свободное рыночное

ценообразование, приватизация, налоговая и кредитно-денежная политика, курс на конвертируемость рубля, формирование валютного рынка. Особое значение регулирования внешнеэкономической деятельности имело введение с 01.07.1992 г. Единого рыночного курса рубля и перевод расчетов с большинством зарубежных партнеров на мировые цены и свободноконвертируемую валюту, что подтверждается принятием Федеральным законом от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

Во внешнеэкономической деятельности организаций широко используется иностранная валюта. Ее обращение в РФ регулируется Федеральным законом РФ "О валютном регулировании и валютном контроле" от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ, в котором установлены единые основы регулирования валютных операций.

С 90-х гг. создается правовая основа внешней торговли, предпринимаются попытки формирования концепции стратегии развития внешнеторговых связей. Разработаны основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, включая таможенно-тарифное регулирование, нетарифные ограничения, валютный и экспортный контроль, координацию внешнеторговой деятельности субъектов РФ.

Административное регулирование, как важнейший инструмент ВЭД, признается необходимым в тех областях, где полная экономическая свобода одних субъектов рыночных отношений оборачивается тяжелыми последствиями для других или общества в целом. Можно выявить такие как, административные методы: контроль за соблюдением стандартов на производимую продукцию; установление квот, таможенных пошлин на импорт или экспорт продукции в целях защиты отечественных производителей; определение приоритетных направлений дотаций и инвестиций; развитие функций местного самоуправления и др.

В настоящее время внешнеэкономическая деятельность в РФ регулируется большим количеством нормативно-правовых актов: № 173-ФЗ от 10 декабря 2003 г. «О валютном регулировании и валютном контроле», № 5003-1 от 21 мая 1993 г. «О таможенном тарифе», № 164-ФЗ от 8 декабря 2003 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», № 311-ФЗ от 27.11.2010 «О таможенном регулировании в Российской Федерации», Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 г. № 17) и другие.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [1], внешнеэкономическая деятельность — это деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Согласно ст. 1 Федерального закона РФ № 183 от 18 июля 1999 г. «Об экспортном контроле», внешнеэкономическая деятельность - это внешняя торговля, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)[2].

Развитие внешнеторговой деятельности на уровне предприятий означает новые возможности использования преимуществ международной производственной кооперации и увеличения степени экономической свободы в выборе наиболее эффективных путей для решения важных производственных задач.

Правовое регулирование устанавливает правила функционирования рынка, экономических отношений, обеспечивает защиту деятельности субъектов общества в целом и отдельных его членов. Оно охватывает все сферы рыночного пространства (товарную, финансовую, рабочей силы), а также те отношения, которые складываются в этом пространстве.

Причиной осуществления правового регулирования экономики является такой недостаток рыночной системы, как стремление получить прибыль без учета возможных негативных последствий. Цель правового регулирования – обеспечение цивилизованных рыночных отношений, соблюдение интересов их участников.

Внешеэкономическая деятельность связана с перемещением материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов между странами, что предполагает государственное вмешательство в эту сферу или, иными словами, активное государственное регулирование.

Участие государства в развитии внешнеэкономической деятельности заключается в создании благоприятных условий для ее развития на национальном (система поддержки регулирования ВЭД) и межгосударственном (в рамках сотрудничества с зарубежными странами и участия в международных организациях и форумах) уровнях.

Можно выделить такие основные цели регулирования внешнеэкономической деятельности, как создание условий доступа российских предприятий на мировые рынки посредством оказания государственного, финансового и информационного содействия, защита национальных интересов и внутреннего рынка, создание и поддержание благоприятного международного режима во взаимоотношении с различными государствами, использование внешнеэкономической деятельности для развития в России рыночной экономики.

Государственное регулирование осуществляется через правовые регуляторы. В настоящее время ВЭД РФ осложняется рядом геополитических ситуаций. Это связано с введением санкций, как со стороны Российской Федерации, так и зарубежных стран. Запрет России, введенный 7 августа 2014 года сроком на один год, на импорт из стран ЕС, США, Норвегии, Канады и Австралии касается мясных, рыбных, фруктов, овощей. Однако 20 августа Правительство РФ исключило из перечня некоторую продукцию. Так же в рамках ограничительных мер были приняты: Указ Президента РФ от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации»: запрещается либо ограничивается осуществление внешнеэкономических операций, предусматривающих ввоз на территорию Российской Федерации отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и (или) физических лиц или присоединившееся к такому решению, Постановление Правительства РФ от 31 июля 2015 г. № 774 «Об утверждении правил уничтожения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, включенных в перечень сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются США, страны Европейского союза, Канада, Австралия, Королевство Норвегия, Украина, Республика Албания, Черногория, Республика Исландия и Княжество Лихтенштейн и которые до 5 августа 2016 г. (включительно) запрещены к ввозу в Российскую Федерацию», 28 ноября 2015 г. президент Владимир Путин подписал Указ «О мерах по обеспечению национальной безопасности России и защите граждан России от преступных и иных противоправных действий и о применении специальных экономических мер в отношении Турецкой Республики». Глава государства поручил Правительству подготовить перечень товаров турецкого происхождения, которых коснется запрет или ограничение на ввоз в нашу страну и др.

В результате санкций экономика России испытывает значительные потери, и для того, чтобы минимизировать негативные последствия, переориентирует торговлю на такие страны, как Азия, Запад, Европу. Также существует тенденция экономического сближения с Китаем, в этом плане санкции пошли России на пользу. Они подтолкнули руководство страны ускорить процесс диверсификации рынка и уделить внимание огромным недостаточно развитым регионам на востоке страны.

Список литературы

1 Борисова И.И. Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности Учебно-методическое пособие. Нижний Новгород: Нижегородский государственный университет, 2010. – 72с.

2 Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [Электронный ресурс] / СПС Консультант Плюс, 2015.

3 www.Incotrms.ru [Электронный ресурс] // Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2010 (публикация МТП № 715)».

БУКОВА А.В., ПИСЬМЕННЫЙ Е. В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

BUKOVA A.V., PISMENNIY E. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

**ЖЕНСТВЕННОСТЬ И МУЖЕСТВЕННОСТЬ В ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЕ: К ВОПРОСУ О
КЛАССИФИКАЦИИ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУР Г. ХОФСТЕДЕ**

MASCULINITY AND FEMININITY IN BUSINESS CULTURE: REVISITED CLASSIFICATION OF BUSINESS CULTURES BY G. HOFSTEDE

Аннотация

Данная статья посвящена проблеме классификации деловых культур. Деловые культуры в различных странах обладают основополагающими спецификациями, но также имеют и сходные черты. Это позволяет классифицировать деловые культуры по значимым различиям и сходным чертам, что является основанием для выделения основных типов деловой культуры. Обзор одной из подобных моделей классификации деловых культур, автором которой является Герт Хофстеде, представлен в данной работе.

Abstract

The given article is devoted to the problem of classification of business cultures. Business cultures of various countries possess fundamental specifications, but they also have similar characteristics. It makes it possible to classify business cultures according to their significant distinctions and similar traits, giving basis for detaching basic types of business cultures. A review of one of these models of business cultures classification, the author of which is Geert Hofstede, is represented in the given work.

Ключевые слова: Деловая культура, мужественность, женственность, коллективизм, индивидуализм, дистанция власти.

Keywords: Business culture, masculinity, femininity, collectivism, individualism, distance of power.

Деловые культуры, обладая основополагающими отличиями друг от друга, наравне с этим имеют и важные сходные характеристики, что позволяет исследователям формировать типологические модели, в рамках которых выделяются базовые типы деловых культур, что делает возможным формулирование определенных стратегий коммуникации между представителями данных культур – они могут эффективно и плодотворно общаться друг с другом и выстраивать позитивные отношения в деловой сфере.

Модель голландского социолога Герта Хофстеде является одной из наиболее известных систем классификации деловых культур. Среди преимуществ данной классификации можно выделить такие качества как научная обоснованность и практическая полезность.

Г. Хофстеде выделил две категории признаков, которыми обладает каждая деловая культура, и посредством которых эти культуры соотносятся между собой:

- Культурные признаки, общие для каждой страны;
- Культурные признаки, отличающиеся от страны к стране.

Хофстеде выделил два типа культур, по сути, образующих смежное пространство реализации собственных параметров:

- корпоративную (или организационную);
- деловую культуру каждой страны.

Голландский социолог предложил пять параметров, описывающих различия между национальными культурами:

- 1) дистанция власти (от малой до большой);
- 2) коллективизм и индивидуализм;
- 3) женственность и мужественность;
- 4) избегание неопределенности (слабое и сильное);
- 5) краткосрочная — долгосрочная ориентация на будущее.

Одним из основополагающих параметров является характеристика деловой культуры по принципу женственность – мужественность [7].

Считается, что мужчина сильнее и жестче женщины, он добытчик, ориентирован на материальное благополучие, и стремится преуспеть. Женщина ассоциируется с нежностью и заботой, она ориентирована на улучшение качества жизни, на выстраивание гармоничных отношений с окружающей средой. Это разделение является историческим, что повлияло на то, что в некоторых сферах жизни мужчины и женщины занимают разное положение [4]. Исследование, выявило 38 видов работ, которые были распределены по шести группам, начиная с наиболее «мужественных» и заканчивая «женственными»:

1. Торговые агенты (профессиональные и непрофессиональные).

Это были мужчины, поскольку работать приходилось в условиях жесткой конкуренции.

2. *Профессиональные работники (инженеры/ученые).*

3. *Высококвалифицированные работники/технические специалисты.*

4. *Менеджеры всех категорий.*

От них требовалось не только вести себя настойчиво, но и заботиться о подчиненных.

5. *Малоквалифицированные и полуквалифицированные рабочие.*

6. *Офисные работники.*

В основном они работали с людьми – как с работниками компании, так и с посторонними.

Таким образом, в высших эшелонах власти мужчины представлены в большей степени и на тех рабочих местах, где требуется высокий уровень квалификации.

Хофстеде выделяет следующие аспекты, которые наиболее важны для представителей мужественных и женственных культур при выборе работы.

Для мужественных культур:

- Заработок. Люди стремятся к работе с высокой зарплатой.
- Осознание своих заслуг при выполнении определенной работы.
- Возможность профессионального роста, выполнения более сложной работы.
- Стремление к работе, которая даст чувство самореализации.

Для женственных культур:

- Наличие хороших отношений с начальником.
- Работа в дружном коллективе.
- Важно жить в хорошем районе.
- Уверенность в том, что вы не потеряете работу [6].

Люди предпочитают работать в больших организациях. На работе приветствуются такие качества, как стремление к карьерному росту, соревновательность, напористость, самоуверенность, амбициозность. Каждый стремится добиться результатов и получить справедливое вознаграждение. Из-за внутренней борьбы за лидерство человек работает в условиях жесткой конкурентной среды.

В женственном обществе принято «работать, чтобы жить». Поощряется скромность в самооценке. Не приветствуется хвастовство и громогласность. Женственность – характерная черта общества, в котором различие половых ролей несущественно, то есть и мужчины, и женщины могут быть в одинаковой мере сосредоточены и на материальном успехе, и на обеспечении качества жизни.

К странам с мужественной культурой относят США, Великобританию, Швейцарию, Австрию, Ирландию, Германию, Италию. К наиболее женственным странам относят Скандинавские страны, Японию, Голландию. Францию.

В странах с преобладающим компонентом мужественности в культуре принято разграничивать роли родителей. Муж – кормилец семьи, он строгий и редко показывает свои чувства. Жена должна вести себя покорно, поддерживать дома уют и гармоничные отношения. Она обращает внимание на чувства, проявляет нежность и сочувствие. В такой модели отношений мальчики растут самостоятельными и напористыми, они не должны плакать, но могут драться, чтобы показать силу и отстоять свою позицию. Девочки добрые и заботливые, они очень чувственные и нуждаются в защите. Сын помогает отцу, а дочь – матери [1].

В странах с женственными культурными характеристиками нет четкого разделения ролей родителей. Они оба заботятся и о качестве жизни, и о взаимоотношениях в семье. Поэтому сын может спросить у матери совета о том, как правильно забить гвоздь, а дочь может подойти к отцу, и рассказать ему о своих трудностях, рассчитывая на поддержку и понимание.

В зависимости от типа культуры различают различные способы разрешения конфликтов:

- В странах с мужественной культурой, конфликты принято решать в споре, в борьбе: «пусть победит сильнейший».
- В странах с женственной культурой не принято выделять победителей и проигравших. Типичным методом разрешения конфликтов является проведение переговоров и принятие компромиссного решения.

Способ принятия руководителем решений:

- В мужественной культуре менеджер решения принимает единолично, обращая внимание на факты.
- В женственных культурах менеджер действует более интуитивно. Для принятия решений ему необходимо посоветоваться, собрать совещание, комиссию [5].

Мужественные культуры преуспевают в производстве, особенно массовом, так как работают быстро и эффективно. Женственные культуры имеют преимущество в тех отраслях, где есть ориентация на людей: сфера услуг, производство, ориентированное на индивидуальные желания потребителя, а также переработка природных материалов.

В зависимости от типа культуры различается и политика страны. Политические лидеры обычно продвигают и отстаивают те ценности, которые близки населению страны. Уровень мужественности влияет на расстановку приоритетов в следующих аспектах выстраивания политических стратегий:

1. Вознаграждение сильных или солидарность со слабыми.

Мужественные страны стремятся к производительности, а женственные – к благотворительности. Считается, что женственные страны более лояльны к поведению своих жителей, чем мужественные страны. Например, в Ирландии запрещено делать аборты. А Голландию относят к стране «свободных взглядов», так как там разрешено употребление легких наркотиков, узаконена проституция, эвтаназия и гомосексуальные браки.

2. Экономический рост или защита окружающей среды.

Целью политики мужественных стран является достижение экономического роста, даже в ущерб окружающей среде. Германия (мужественная страна) приветствует проведение нефтепровода в Европу, хотя это принесет вред экологии.

Женственные страны отдают предпочтение целям охраны окружающей среды. Южная Корея решительно делает ставку на внедрение инноваций в свою промышленность. Уже рассматривается возможность выноса вредных производств за пределы своей страны – на территорию Урала и Сибири.

3. Рост вооружения или помощь бедным странам [3].

В странах с мужественной культурой политические лидеры стремятся к росту вооружения своей страны. Женственные страны ориентированы на помощь бедным и защиту слабых.

Стратегические спецификации деловых культур, в контексте которых преобладают мужественные составляющие, включают в себя следующие позиции:

1. Социальный идеал – эффективный труд.
2. Ценится преуспевание – следует поддерживать успешных.
3. Общество в большой мере обладает «корректирующими» механизмами.
4. Социально-политические процессы характеризуются высокой степенью динамики.
5. Высший приоритет – поддержание экономического роста.
6. Правительство тратит мало денег на поддержание бедных стран.
7. Правительство тратит много денег на вооружение.
8. Религия подчеркивает неравенство полов.
9. Международные конфликты должны разрешаться путем демонстрации и применения силы.
10. Мало женщин на выборных постах.
11. Освобождение женщин означает, что женщинам может быть позволено занимать должности, которые до этого занимали только мужчины.

Женственные мотивы в культуре реализуются в рамках следующих политически-идеологических стратегических спецификаций:

1. Социальный идеал – благотворительность.
2. Следует помогать нуждающимся.
3. Общество широко использует «разрешающие» механизмы.
4. Социальные процессы реализуются медленно и неторопливо.
5. Высший приоритет – сохранение окружающей среды.
6. Правительство тратит много денег на поддержание бедных стран.
7. Правительство тратит мало денег на вооружения.
8. Религия подчеркивает равенство полов.
9. Международные конфликты должны разрешаться путем переговоров и компромиссов.
10. Большое количество женщин присутствует на выборных постах.
11. Освобождение женщин означает, что мужчины и женщины должны иметь одинаковые права и ответственность и дома, и на работе [2].

В заключение можно сказать, что мужественность и женственность – это модели поведения, которые обусловлены культурными и историческими представлениями. И межкультурное общение между представителями культур с различными соотношениями компонентов женственности и

мужественности необходимо выстраивать, принимая во внимание спецификации данных культурных типов и поведенческие стратегии, генерируемые этими спецификациями.

Список литературы

1. Ижгузина С.В., Кравченко И.А. Роль семьи в современном обществе / С.В. Ижгузина // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов – Челябинск: Челябинский филиал Финуниверситета, 2015. – С. 334-336.
2. Конева А. Критерии Хофстеда: культура имеет значение [Электронный ресурс] / А. Конева // Международный журнал исследований культуры – Режим доступа: <http://www.culturalresearch.ru/ru/theor/32-hofsted>
3. Оксина К.Э. Национальная культура и организационное поведение: методика Хофстеда [Электронный ресурс] / К.Э. Оксина // Элитариум 2.0 – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/kultura_organizacionnoe_povedenie_metodika_hofsteda/
4. Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.
5. Сравнительный менеджмент. Лекции (контент) по дисциплине [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://eos.ibi.spb.ru/umk/10_10/5/5_R0_T2.html
6. Hofstede G.H. Cultures and organizations: software of the mind / G.H. Hofstede – Mc Graw Hill, 1997. – 279 p.
7. German, N.F. Differences in cultural patterns as the greatest challenge to intercultural communication / Наука в современном информационном обществе: Материалы VII международной научно-практической конференции. н.-и. ц. "Академический". North Charleston, SC, USA, 2015. С. 9-12.

БУТАКОВА М.И., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

BUTAKOVA M.I., ZHARKOVA T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

К ВОПРОСУ О МАСТЕРСТВЕ ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ В РЕАЛИЗАЦИИ ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

TO THE QUESTION OF THE SKILL OF PUBLIC SPEAKING IN THE IMPLEMENTATION OF BUSINESS COMMUNICATION

Аннотация

В данной работе раскрывается вопрос о мастерстве публичной речи. Что следует сделать оратору перед выступлением, во время выступления и рекомендации к составлению доклада. А также рассмотрены составные части публичной речи.

Abstract

In this work, we revealed the question of the skill of public speaking. What should be done by the speaker before the speech, during the speech and recommendations to the report. As well as considered components of a public speech.

Ключевые слова: публичная речь, ораторство, выступление.

Keywords: public speech, speeches, report.

В настоящее время существует множество профессий, тесно связанные с постоянным произнесением речей, чтением докладов и лекций. Очень сложно работать по таким профессиям без знаний главных правил и принципов ораторского искусства. К таким профессиям относятся преподаватели, адвокаты, политики и, конечно же, экономисты, финансисты и бизнесмены др.

Публичную речь можно рассматривать как своеобразное произведение искусства, воздействующее на чувства и сознание человека. Речь не способна произвести сильное впечатление,

если она действует только на логическое восприятие и оценку явлений, не затрагивая чувства человека.

Главная задачей оратора является воздействие на чувства слушателей. Переживания и сильные чувства человека всегда затрагивают его разум, оставляя незабываемое впечатление. Настоящая публичная речь должна волновать и возбуждать не только мысли, но и чувства.

Прежде всего, докладчик воздействует на слушателей своим красноречием, словесным мастерством и высокой речевой культурой. Такой оратор умеет произносить речь убедительно, ярко и понятно. Он способен не только точно и строго, но еще и эмоционально изложить вопрос любой сложности.

Для оратора очень важно умение пользоваться картинками и образами. Если речь состоит из одних рассуждений, то она не сможет надолго удержаться в памяти людей. Только образы и краски создают живую речь, которая способна произвести впечатление на слушателей.

Каждый оратор должен уметь подготавливать речь, свободно выступать перед публикой, владеть мимикой, голосом, жестами и безошибочно реагировать на поведение аудитории.

Убеждающую и воздействующую речь, обращенной к аудитории, произносится профессионалом речи, цель которой изменить настрой аудитории, ее взгляды, настроения и убеждения, называют ораторской речью. Общество всегда ценило дар убеждения. Роль профессионала речи особенно важна в сфере общественной деятельности и политики. Ораторская речь бывает развлекательной, информационной, воодушевляющей, убеждающей, призывающей к действию [1, с. 56].

Развлекательная речь сама по себе должна развлечь слушателя. Такую речь можно часто услышать в местах, где люди встречаются для приятного времяпрепровождения.

Задача информационной речи, заключается не только в пробуждении любознательности, но и предоставлении нового видения о предмете. Речь можно представить в виде объяснения, описания или повествования. Данная речь должна вызывать интерес, удовлетворять запросы слушателя, быть актуальной и не содержать ничего спорного.

Воодушевляющую речь можно разделить на несколько групп: речи с целью убедить, воодушевить и вызвать активную реакцию. Данные группы нередко перекрывают друг друга. Призыв к действию побуждает речь, цель которой убедить.

Убедить значит какими-либо логическими доводами опровергнуть или доказать какое-либо положение. Убеждающая речь стремится определить образ поведения и мышления, но не представляет собой призыва к действию.

Призывающая к действию речь наталкивает слушателя чему-то к новому, к продолжению или прекращению прежнего. Действие может наступить немедленно или когда-нибудь.

Красноречие тоже делится на группы: социально-политическое (политическая, митинговая и агитационная речь); академическое (лекции, научный доклад); судебное (обвинительная и защитительная речь, речь обвиняемого в свою защиту); социально-бытовое (похвальная, застольная и поминальная речь) [3, с. 10].

Для того чтобы выступить с речью сначала нужно ее подготовить. Подготовку речи делят на две основные фазы: докоммуникативную, т.е. подготовку выступления и коммуникативную, т.е. само выступление [2, с. 89].

В докоммуникативной фазе различают два начальных этапа: определение цели и темы выступления, оценка обстановки и аудитории.

Тему выступления нужно выбирать тщательно. Если есть возможность, то нужно выбрать то, что хорошо знакомо и интересно выступающему. Возможно, это будет интересно и значимо для слушателей. Затем, нужно попытаться сузить круг тем выступления, чтобы речь представляла наибольший интерес. Не стоит пытаться «втиснуть» большое количество материала в ограниченное время. Если есть возможность, то необходимо подумать над речью несколько дней. За это время появится несколько новых идей.

Стержневая идея представляет собой основной тезис, который необходимо четко сформулировать с самого начала. Знание основной цели усиливает внимание слушателей. В речи допускается не более трех идей.

Стержневая идея позволяет установить определенную тональность выступления. Возможны мажорная, юмористическая, шутливая, сердитая, мрачная, торжественная, предостерегающая, просительная интонации.

Сформулировать основной тезис значит ответить на два главных вопроса: зачем говорить и о чем говорить. Существуют основные требования к тезису выступления: показать главную мысль и цели выступления; краткость и ясность; однозначность, т.е. не заключать в себе противоречия.

При подготовке текста для выступления также необходимо провести работу с цитатами. Если цитата необходима в выступлении, ее обязательно нужно сверить с оригиналом и ее смысл должен совпадать с источником. По своему объёму цитата должна быть достаточной, чтобы ее смысл был самостоятелен и устойчив.

Самый важный фактор успешного выступления – это место выступления. Чтобы во время выступления чувствовать себя уверенно нужно заранее прийти в зал и освоиться. Вступление – важная часть выступления, которую необходимо тщательно продумать, т.к. больше всего запоминается слушателям. Вступление включает в себя объяснение цели, название доклада и четкое определение стержневой идеи. Вступление не стоит надолго затягивать, оно должно быть кратким.

В основную часть входит обоснование главного тезиса. Развитие основной части должно быть ясным для слушателей. Предмет выступления должен раскрываться конкретно. Также важно подобрать как можно больше фактов и примеров.

В заключение входит формулирование выводов, которые вытекают из главной цели и основной идеи выступления. Хорошее впечатление от выступления в целом зависит от правильно построенного заключения. В заключении можно повторить стержневую идею и кратко вернуться к основным моментам, которые вызвали интерес слушателей. Закончить выступление можно решительным заявлением, подводящим итог выступлению.

Оратор должен относиться абсолютно доброжелательно и профессионально к своим слушателям. Доброжелательность подразумевает полную невозможность агрессии в её различных проявлениях (упреки, оскорбления) и демагогии (ложь) [4, с. 206]. А профессиональное отношение подразумевает под собой умение работать с любой аудиторией: с той, которая настроена доброжелательно, и с той, которая выражает безразличие к оратору.

Хорошим выступлением можно назвать цельное выступление в ритмико-интонационном отношении. Но в то же время должно присутствовать разнообразие. Поэтому речь должна быть выдержана в определенной стилиевой манере от начала и до конца, что делает выступление цельным. Использование выразительных средств украшает речь, усиливает её воздействие на слушателей, помогает более точно и ярко выразить авторское отношение к поставленной проблеме.

В заключение стоит отметить, что мастерство публичной речи состоит в умении использовать логическую и образную формы человеческого мышления.

Список литературы

- 1 Головина Б. Н. Основы культуры речи: учебное пособие / Б. Н. Головина. – М. : Высшая школа, 1988. – 320 с.
- 2 Колесников А. Н. Психология делового преуспевания / А. Н. Колесников. – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. – 305 с.
- 3 Максимова В. И. Русский язык и культура речи: учебник / В. И. Максимова. – М. : Гардарики, 2002. – 413 с.
- 4 Сопер П. Основы искусства речи / П. Сопер. – М. : Феникс, 2006. – 416 с.

БУТАКОВА М.И., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

BUTAKOVA M.I., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ: МЕЖКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ NONVERBAL COMMUNICATION: INTERCULTURAL DIMENSION

Аннотация

В данной работе рассмотрено определение невербальной коммуникации, ее структура и модель классификации видов невербального общения. Статья подчеркивает важность средств невербальной коммуникации в процессе межкультурного общения, и отражает актуальность исследования этой сферы как культурного феномена.

Abstract

This work considers the definition of nonverbal communication, its structure and the model of classification of the types of nonverbal communication. The article emphasizes significance of the means of nonverbal communication in the process of intercultural communication, and it reflects actuality of this sphere research as a cultural phenomenon.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, жесты, деловое общение.

Keywords: nonverbal communication, gestures, business communication.

Предметом нашего исследования является феномен невербальной коммуникации, который мы рассматриваем, акцентируя его межкультурный аспект. Процессы межкультурной коммуникации осуществляются между индивидами, которые являются носителями различных культурных ценностей. Другими словами, межкультурная коммуникация проявляется в форме межличностной коммуникации. Межличностная коммуникация может осуществляться в различных формах, которые определяются количеством участников, их социальным статусом и прочими факторами. Людей, которые легко могут начать общение, легко приобретают знакомых и комфортно чувствуют себя в любой компании, принято называть коммуникабельными. Всем известно, что информация может передаваться за счет вербальных (т.е. слов) и невербальных (т.е. жестов, мимики) средств. В процессе общения самое главное не только то, что мы говорим, но и то, как мы говорим и как ведем себя при разговоре. При невербальном общении наша речь либо не используется в качестве средства коммуникации вообще, либо её роль в данном процессе существенно снижена. Невербальные средства общения выступают или как дополнительный канал обмена информацией, или приобретают в процессе общения ведущую роль. Особенно ярко данный аспект проявляется в структуре профессиональной компетенции специалистов, чья деятельность связана с общением, особенно в рамках межкультурной коммуникации [3].

Невербальная коммуникация – это такая форма общения, которая осуществляется через: контакт глаз, способ сидения и передвижения, жесты, мимику, прикосновения и т.д. [1]. Такие сообщения делают нашу речь более выразительной, ясной и точной.

Невербальная коммуникация реализуется в рамках следующих систем: визуальная, акустическая, тактильная и ольфакторная [2].

Визуальная система включает в себя: жесты, мимику, визуальный контакт, кожные реакции (покраснение, потоотделение).

Акустическая система включает в себя следующие аспекты: экстралингвистическая система (паузы в разговоре, покашливание), паралингвистическая система (темп голоса, его тональность).

Тактильная система – пожатие рук, объятия, поцелуи.

Ольфакторная система – запахи окружающей среды, человека.

Так же можно выделить основные функции невербального общения: выражение чувств и эмоций, выражение межличностных отношений, управление процессом вербального общения, обмен ритуалами. Знание языка невербального общения позволяет не только лучше понять собеседника, но и увидеть его реакцию на услышанное сообщение. Невербальная коммуникация позволяет показать, как вы поняли своего собеседника.

Очень важно знать, что в разных странах существует свой невербальный язык, и его приходится учить так же, как и словесный. Какой-либо жест в одной стране может иметь позитивное значение, а в другой – означать нечто, обладающее негативной или попросту абсурдной коннотацией. Очень важно учитывать данный факт. Например, такой жест, как кольцо из пальцев, в англоязычных странах означает "все в порядке", во Франции – "ноль", в Японии – "деньги". Во многих странах не придают значения левой или правой руке. Но на Востоке, например, преподнося подарок левой рукой, вы нанесете оскорбление своему собеседнику, а в исламе левая рука считается "нечистой".

Лабунская В.А. классифицирует невербальную коммуникацию так:

1 Кинесика;

2 Просодика и экстралингвистика;

3 Такесика;

4 Проксемика;

Рассмотрим содержание данных средств невербального общения.

Самые значимые средства невербального общения – это кинесические средства – зрительно воспринимаемые движения собеседника, которые выполняют выразительно-регулятивную функцию

в общении. К таким средствам движения относятся движения в позе, мимике, жесте и взгляде. При неправильном толковании этих средств могут возникнуть неблагоприятные обстоятельства.

К просодическим и экстралингвистическим явлениям относятся характеристики голоса.

Просодика – это название ритмико-интонационных сторон речи, таких как высота, громкость и темп голоса.

Экстралингвистика - это введение в речь пауз, а также психофизических явлений, таких как плач, смех.

Данными средствами дополняют, замещают и предвосхищают речевые высказывания, выражают эмоциональные состояния.

Радость и недоверие обычно передаются высоким голосом, гнев и страх – тоже довольно высоким голосом, но в более широком диапазоне тональности, силы и высоты звуков. Горе, печаль, усталость обычно передают мягким и приглушённым голосом, с понижением интонации к концу фразы.

Скорость нашей речи тоже отражает чувства: быстрая речь – взволнованность или обеспокоенность; медленная речь выражает угнетённое состояние, горе или усталость. Поэтому необходимо не только слышать, но и слушать своего собеседника, так как по речи можно понять его эмоции.

К такесическим средствам общения относятся прикосновения в виде рукопожатия, похлопывания. Такесические средства выполняют функции показателя статусно-ролевых отношений, степени близости собеседников. Неадекватно пользование данными средствами общения может привести к конфликту.

Проксемика исследует расположение человека в пространстве. Это понятие ввел американский антрополог Э.Холл в начале 1960-х годов [2].

Он описал нормы приближения собеседников друг к другу. Эти нормы определены расстояниями:

1 Интимное расстояние (до 50 см) - общение только с близкими людьми;

2 Личное или персональное расстояние (50-120 см) - общение со знакомыми людьми;

3 Социальное расстояние (120-400 см) - общение с малознакомыми или незнакомыми людьми;

4 Публичное расстояние (свыше 400 см) - общение с большим количеством людей;

У разных народов свои нормы приближения. Так, например, у североамериканцев интимное расстояние больше, чем у латиноамериканцев или японцев. Нарушение какого-либо расстояния воспринимается негативно.

Знание оптимальных расстояний представителей разных культур способствует эффективному деловому общению. Например, можно определить на каком уровне готов разговаривать ваш собеседник. Для этого нужно подойти ближе к собеседнику, если он не отходит, значит, в принципе он готов к более дружескому общению.

Также для проведения переговоров полезно учитывать представления о комфортных расстояниях. Известно, что каждый человек сохраняет свою территорию, свое личное пространство во время коммуникации. В случае нарушения границ человек становится эмоциональным и агрессивным. Самое главное во время переговоров – избегать некомфортно малого расстояния между людьми, так как у разных народов присутствуют разные представления об использовании пространства.

Даже вне сферы межкультурной коммуникации внимательное отношение к данному аспекту невербальной информации может дать полезные результаты. Например, если во время проведения переговоров человек расставляет далеко от себя свои вещи, значит, он защищает свое пространство. И можно предположить, что он не готов вести переговоры и настороженно относится к вам.

Все приведенные примеры показывают, как важны невербальные средства коммуникации в процессе общения, в том числе и в деловом общении. Мимика, выражение лица, жесты и многое другое дает дополнительную информацию о собеседнике.

Когда два человека вступают в разговор, то они оба рассматривают особенности внешнего вида и поведения. Поведение собеседника может вызвать восхищение или тревогу, или какие-либо иные эмоции. Каждому человеку необходимо понимать, что для успешных взаимоотношений нужно знать особенности не только вербальной коммуникации, но и невербальной.

То, как мы слушаем, наблюдаем, двигаемся и реагируем на слова нашего собеседника, говорит о том, насколько мы правдивы и как хорошо его слушаем. Если наши невербальные сигналы совпадают с нашими словами, то они повышают взаимопонимание и ясность. И, конечно, если не

происходит такого совпадения, то появляется напряженность и растерянность у собеседника. Если мы хотим стать хорошим коммуникатором, то должны стать более чувствительны не только к языку тела других людей, но и к своим собственным средствам невербальной коммуникации [5].

Также нужно уважать чужие культуры, относиться с пониманием к поведению представителей других стран. Успешное сотрудничество зависит от того, насколько хорошо человек знает культуру других стран и как правильно он умеет общаться. У каждой культуры свои особенности, которые требуют адаптации и учета. Экстралингвистический (невербальный) этикет важен не только в обществе представителей одного и того же этноса, но и сохраняет высокую степень актуальности в общении между представителями разных культур.

Список литературы

1 Ерёменко М.С., Пушных В.А. Межкультурный менеджмент: учебное пособие / М.С. Ерёменко – 2-е. изд., перераб.; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. –Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011.

2 Кибанов А.Я. Этика деловых отношений: Учебник / А.Я. Кибанов – 2-е изд., перераб. - М.: ИНФРА-М, 2013.

3 Кравченко И. А. Профессиональный стандарт как неотъемлемая составляющая трудового законодательства // Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация. Сборник статей и тезисов докладов XIX Всероссийской научно-практической конференции, 2015. С. 190-193.

4 Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов / В.Н. Лавриненко – 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

5 Письменный Е. В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е. В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – Стр. 48-53.

6 Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов / А.П. Садохин – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

БУТАКОВА М.И., СОГРИНА Н.С.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

BUTAKOVA M.I., SOGRINA N.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

СЕМЬЯ КАК ОСНОВА УКРЕПЛЕНИЯ НАЦИИ THE FAMILY AS THE FOUNDATION OF STRENGTHENING THE NATION

Аннотация

В данной работе рассказывается о значении семьи в России в разных промежутках времени. Показан анализ количества браков и разводов, возраста жениха и невесты. А также причины разводов и способы поддержки института семьи со стороны государства.

Abstract

In this paper describes the importance of the family in Russia in different periods of time. Analysis showed the number of marriages and divorces, the age of the bride and groom. And the reasons for divorce, and ways to support the institution of the family by the state.

Ключевые слова: семья, брак, развод, государство.

Keywords: family, marriage, divorce, government.

В современном мире социологи большое внимание уделяют вопросам семьи, т.к. семья самое важное в жизни каждого человека. Человек из семьи в общественную и государственную жизнь вносит те качества, которые становятся источником созидания или разрушения. Семья это фундаментальное условие функционирования общества.

Семья – ячейка общества, важная форма организации личного быта, основанная на супружеском союзе и родственных связях, т.е. отношениях между мужем и женой, родителями и детьми, братьями и сестрами, а также другими родственниками, живущими вместе и ведущими общее хозяйство на основе единого семейного бюджета [5].

Основой любого государства выступают общественные институты. Семья является главным общественным институтом. Семья это своеобразная уменьшенная копия государственной модели. Изучая отдельную семью можно увидеть картину государства, в котором эта семья развивается.

В Российской империи семьи создавались один раз, а разводов практически не существовало. В семье существовало единство, которое основывалось на православной вере. Глава семьи был одновременно и кормильцем, и судьей и палачом. Все члены семьи подчинялись воле главы семьи. В то время все семьи полностью соответствовали государственному строю Российской империи. В Российской империи главой был царь и его власть основывалась на православной вере, любое решение царя было законом.

В демократическом государстве можно увидеть совершенно противоположную картину. Супруги имеют равные права, а многие вопросы решаются на совете семьи. Дети так же имеют право высказать свое отношение к той или иной ситуации в семье. В большинстве случаев семья основывается на ведении общего хозяйства.

Из данных примеров видно, как семья способна отражать особенности государственного строя, в котором она развивается.

В современной России в 1990-х годах наблюдалось нежелание молодежи создавать семьи, большое количество разводов и малое количество многодетных семей [7]. В то время в государстве была сложная ситуация. Низкая рождаемость, уменьшение численности населения, нестабильность государственной машины и т.д.

В настоящее время в России разводы перестали быть редкостью. Для российских граждан такая процедура стала "обычной", в стране стали разрушаться сотни тысяч "ячеек общества". Популярность регистрации официальных браков с каждым годом снижается, выдвигая на первый план гражданские браки. Однако сторонники таких браков не учитывают тот факт, что в таком браке супруги практически не имеют никаких прав и обязанностей друг перед другом.

Проанализируем динамику браков и разводов в России за 2010-2014 года и I полугодие 2015 года (таблица 1) [6].

Таблица 1 – динамика браков и разводов в России за 2010-2014 года и I полугодие 2015 года

Год	Количество браков, ед.	Количество разводов, ед.
2010	1 215 066	639 321
2011	1 316 011	669 376
2012	1 213 598	644 101
2013	1 225 501	667 971
2014	1 225 985	693 730
I полугодие 2015	442 972	290 665

Исходя из данных таблицы 1 можно сделать вывод, что в России в период с 2010 по 2014 годы количество разводов составляет чуть больше или чуть меньше половины количества браков.

Согласно семейному кодексу Российской Федерации брак может быть расторгнут по заявлению одного из супругов в случае, когда достичь примирения между ними, либо устранить причины, которые привели к распаду семьи, невозможно [1]. Брак можно расторгнуть в органе Записи Актов Гражданского Состояния по месту регистрации брака или в суде, если между супругами остались вопросы о разделе имущества, либо есть совместные дети.

На брачную статистику сильно повлияло упрощение процедуры развода. Ранее, в дореволюционной России официально расторгался каждый 50-ый брак, и при этом супруги в большинстве семей желали только лучшего [7]. Но сегодня же, многие пары предпочитают решать накопившиеся проблемы с помощью развода.

Согласно социологическим исследованиям, существует 6 причин развода [3]

- 1 Необдуманное или поспешное вступление в брак, брак по расчету;
- 2 Сексуальная неудовлетворенность друг другом;
- 3 Супружеская неверность;
- 4 Несовместимость характеров, непонимание друг друга;
- 5 Неподготовленность к семейной жизни, разочарование в супруге или себе;
- 6 Пьянство.

Самой главной причиной разводов можно выделить неподготовленность супругов к семейной жизни. Данная причина проявляется в грубости, невнимательном отношении друг к другу, нежелании

помогать в воспитании детей и домашних делах, неумении уступать друг другу, в отсутствии общих интересов, в неумении сглаживать конфликты, а также в неумении вести домашнее хозяйство.

На второе место можно выделить пьянство одного из супругов. Причем пьянство может быть причиной разрушающей семью и следствием странных отношений между супругами.

На третье место выдвигают супружескую неверность.

Остальные причины разводов играют незначительную роль: бытовая неустроенность, различие взглядов на материальное благополучие, материальные трудности, ревность, отсутствие детей.

Все это становится известным, когда уже семья распалась, но до выяснения отношений и развода супругов, вроде бы, все устраивало.

В итоге, если бы супруги общались, высказывали свои недовольства и спокойно решали все семейные проблемы, возможно, вероятность разрушения семьи была бы минимальной.

Рассмотрим браки по возрасту жениха в России за 2010-2014 года (рисунок 1) [4].

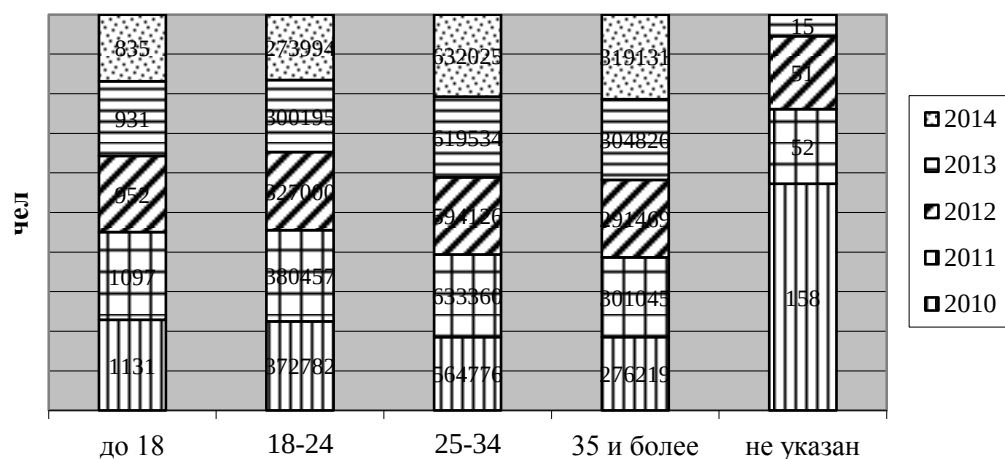


Рисунок 1 – Браки по возрасту жениха в России за 2010-2014 года

По данным, представленным на рисунке 1 можно сделать вывод, что более актуальный возрастом жениха является 25-34 года.

А теперь рассмотрим браки по возрасту невесты в России за 2010-2014 года (рисунок 2) [4].

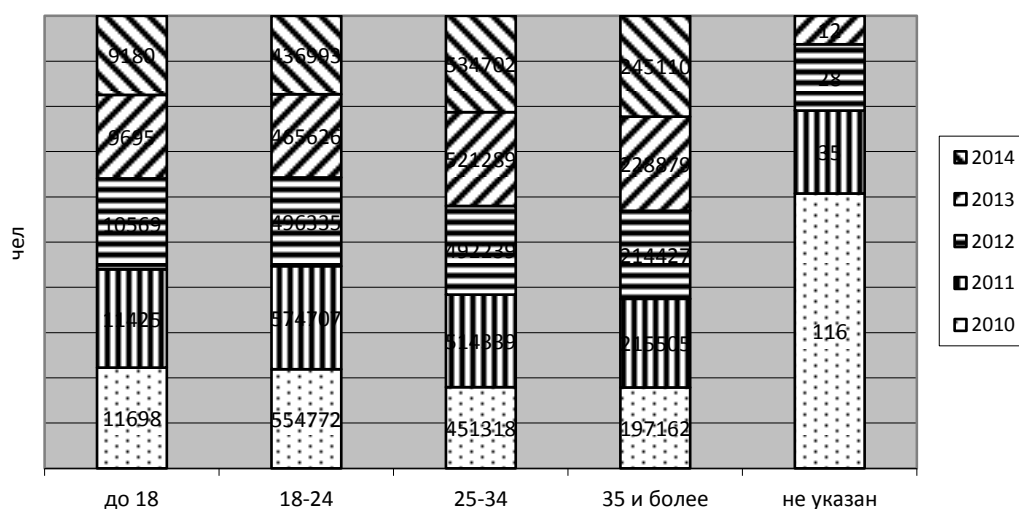


Рисунок 2 – Браки по возрасту невесты в России за 2010-2014 года

По данным, представленным на рисунке 2 можно сделать вывод, что более актуальный возраст невесты с 2010 по 2012 года является 18-24 года, а с 2012 по 2014 года является 25-34 года.

Для российского общества семья была и остается важной составляющей счастливой и благополучной жизни. Однако, в связи с многими причинами, например, развитием страны, изменением мировоззрения молодых людей и др., институт семьи ослабевает, теряя свои самые важные функции. Такая ситуация не может не отразиться на государстве.

Правительство России в последнее время всерьез взялось за решение этой проблемы. Всевозможные программы и мероприятия, льготы, выделение средств на поддержку молодой семьи и т.д. Например, в 2015 году сделано "обновление" выплат по беременности и родам, пособий семьям с малолетними детьми и др. А в 2016 году возможно сузят сферу применения материнского капитала до одного пункта - улучшение жилищных условий [2].

Необходимо понять, что меры, которые предпринимает государство в отношении улучшения демографической, а также геополитической ситуации, не касаются самого главного – идеологии деторождения. Обществу нашей страны стоит поменять отношение к многодетным семьям, к деторождению. Поэтому помощь многодетным семьям со стороны государства необходима.

Если государство будет помогать многодетным семьям, значит государство действительно думает о будущем своего народа. Когда общество увидит, как государство помогает большим и благополучным семьям, то отношение к рождаемости в России обязательно изменится. России необходимо сохранить русский этнос, русскую культуру, но для этого нужно, чтобы женщины рожали более двух детей, а государство помогало и поддерживало многодетным семьям.

Многое создано, однако большее еще ожидает. Для восстановления и поддержки института семьи нужны общие действия народа и правительства. Только так общество сохранит самые важные ценности семьи.

Список литературы

1 Семейный кодекс РФ // Справочно-правовая система «Гарант» [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/10105807/paragraph/133080:1>.

2 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» ФЗ от 29.12.2006 N 256-ФЗ (ред. от 23.05.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64872.

3 Бедный М. С. Семья-здоровье-общество. – М. : Мысль, 1986. – 56 с.

4 Браки и разводы (оперативная информация за 2010-2014 гг.) [электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики (официальный сайт) – Главная. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#.

5 Давлиев И.А. Я и моя семья. – Тат. Книгоиздательство, 2004. - 183 с.

6 Естественное движение населения Российской Федерации (оперативная информация за 2015 г.) [электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики (официальный сайт) - Главная. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_106/Main.htm.

7 Ласько А.И. Семья и государство // Политика, государство и право, № 10, 2012. [электронный ресурс] - Режим доступа: <http://politika.snauka.ru/2012/10/524>.

8 Согрина Н.С. Статистический анализ динамики численности населения России 2002-2010 гг. / Н.С. Согрина // Социально-экономические и гуманитарные приоритеты развития России: материалы XXVIII Международной научно-практической конференции / Урал. соц.-экон. ин-т АТиСО. – Челябинск, 2011. – Ч. I. – С. 100-105.

БЫКОВА Д.А., ДАВЫДОВА А.А

Финансовый университет при Правительстве РФ Липецкий филиал

BYKOVA D.A., DAVYDOVA A.A.

Financial University under the Government of Russian Federation, Lipetsk branch

К ВОПРОСУ О КУЛЬТУРНОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ON THE CULTURAL GLOBALIZATION

Аннотация

Процесс культурной глобализации является сложным и противоречивым. В статье отмечены проблемы культурной глобализации, которые имеют особую теоретическую актуальность и практическую значимость. Делается вывод, что культурная глобализация и связанное с ней усложнение социокультурных процессов требуют от национальных правительств поиска новых подходов к решению глобальных проблем культурной жизни.

Abstract

The process of cultural globalization is complex and contradictory. The problems of cultural globalization which are significant in practice and actual Theory are examined in The article. the authors come to the conclusion that cultural globalization and the complication of social and cultural processes require from national governments new approaches towards the global cultural problems solving.

Ключевые слова: глобализация, глобализация культуры, образование, социокультурные последствия, институты воспитания.

Keywords: globalization, globalization of culture, education, sociocultural consequences of, institutions of education.

Глобализация (от лат. globus – шар, фр. global – всеобщий) – объективный процесс формирования, организации, функционирования и развития принципиально новой всемирной, глобальной системы на основе углубляющейся взаимосвязи и взаимозависимости во всех сферах международного сообщества.

Первые признаки глобализации стали появляться в 50-е годы прошлого столетия. Возникнув в экономике, глобализация распространилась на политику и культуру. В конце 80-х годов появился термин «глобализация культуры».

Процесс культурной глобализации является сложным и противоречивым. Он несет в себе не только преимущества, но и негативные последствия. В теориях глобализации культуры, главным образом, сосуществуют две тенденции. Согласно одной, глобализация культуры - это разрушительная сила, угрожающая возможностям развития человека и общества, согласно другой – она необходимый компонент модернизации, составляющая демократии, правового государства и рыночной экономики. Под ее воздействием резко возрастают темпы производства, распространения и потребления культурных ценностей. В качестве главного негативного последствия влияния глобализации на культуру исследователи называют изменение в системе взаимоотношений между элитарной, народной и массовой культурой, превращение последней в ведущий элемент системы культуры постиндустриального общества. Д.А. Силичев утверждает, что «в культуре глобализация в гораздо большей степени выступает как американизация, поскольку усиливающая свое глобальное господство массовая, коммерческая, медийная культура в преобладающей своей части является американской» [3,324]. Наличие альтернативных подходов и оценок к феномену глобализации культуры свидетельствует о сложности развития как мировой культуры, так и культур отдельных наций и народов.

Глобализационные процессы в культуре исследовали У. Бек, Г. Дебор, Х. Кюннг, Э. Ласло, Э. Лич, А.П. Назаретян, М. Кастельс, Г. Хакен, М.Н. Эпштейн, В. Эбелинг, Н.А. Хренов и др. Вместе с тем, по оценке специалистов, комплексных исследований по данной проблеме не проводилось. Такое положение, на наш взгляд, не адекватно объекту исследования.

Среди проблем культурной глобализации особую актуальность имеют проблемы взаимоотношений национальных культур, господствующей и зависимой культуры, культуры центра и периферии, западной и незападных культур, культурной идентичности. Все большую теоретическую актуальность и практическую значимость приобретает поиск оптимальной модели гармоничного сосуществования людей независимо от их этнической и конфессиональной принадлежности. Актуальны и социально значимы попытки ученых сформулировать такую систему духовно-нравственных ценностей, которая обеспечивала бы утверждение в общественном сознании уважительного отношения к чувствам верующих и атеистов, способствовала бы предотвращению проявлений ксенофобии, религиозного экстремизма и терроризма.

В рамках культурной глобализации российская общественность озабочена современными процессами в социокультурном пространстве страны. Происходящие в России модернизационные процессы влекут за собой смену общественного сознания, формирование новой ценностной системы. В этой связи особенно остро встают проблемы воспитания и обучения студенческой молодежи. Студенчество страны в последние десятилетия переживает период трансформации и находится в стадии своего социально-профессионального и личностного столкновения.

Социологический опрос «Новые явления в ценностных ориентациях студенчества» (сентябрь-октябрь 2015г.) показал, что система ценностных ориентаций липецких студентов противоречива. В ответах студентов присутствует как прагматичное представление о мировоззренческих установках, так и желание следовать традиционным базовым российским ценностям. Результаты опроса показали, что особую значимость в работе с молодежной аудиторией приобретают проблемы

толерантности в обществе, формирования ценностей патриотизма, гражданской позиции, профилактики политического экстремизма, терроризма и ксенофобии. Мнения студентов, высказанные в ходе анкетного опроса, их общие позиции заставляют задуматься над рядом вопросов принципиального характера.

Глобализация – реальный процесс, который по своей природе не может быть простым и бесконфликтным. К сожалению, принимаемые в стране меры не позволяют изменить ситуацию в области воспитания коренным образом. В обществе снижен воспитательный потенциал ведущих институтов воспитания – семьи, учреждений образования, культуры, спорта. Межнациональные конфликты, обострение противоречий на религиозной почве, эскалация международного терроризма – все это усиливает нагрузку на психику развивающейся личности.

Мы считаем, что культурная глобализация и связанное с ней усложнение социокультурных процессов требуют от национальных правительств поиска новых подходов к решению глобальных проблем культурной жизни, переосмысления своих традиционных функций, выработки идей культурного развития, основанных на приверженности к культурному плюрализму. Проблема в том, что политики, многие главы государств еще не выработали свое отношение к происходящему, не нашли ответ на вызовы тектонических сдвигов во всем мироустройстве.

Список литературы

1. Бурыкина В.Г. Концептуальные подходы и принципы формирования готовности российских и иностранных студентов к межкультурному сотрудничеству // Молодой ученый. – 2012. – №7. – С. 252-254.
2. Культурная глобализация / Интернет Ресурсы (<http://studentu-vuza.ru>)
3. Силичев Д.А. Культурология: учебное пособие. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М., 2014. С. 324.
4. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций? // Политические исследования, – 1994. - №1.

БЫСТРОВА А.О., СОГЛАЕВ В.В.

Финансовый Университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

BYSTROVA A.O., SOGLAEV V.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПОЛИТИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ POLITICAL LEADERSHIP IN CONTEMPORARY RUSSIA

Аннотация

Статья посвящена анализу основных тенденций развития политического лидерства в России, дается оценка деятельности президентов Российской Федерации.

Abstract

Article is devoted to the analysis of the main tendencies of development of political leadership in Russia; it is given the assessment of activity of presidents of the Russian Federation.

Ключевые слова: политическое лидерство, политические элиты, В.В. Путин, Д.А. Медведев.

Keywords: political leadership, political elites, V. V. Putin, D. A. Medvedev.

«Лидер» в переводе с английского (leader) значит «предводитель», «руководитель». Лидерами становятся либо случайно, угадав предпочтения населения, либо целеустремленно путем долгих исследований этих предпочтений. Политическое лидерство – это непрерывное влияние одной или нескольких персон на общество, отдельную организацию или группу.

Основной особенностью политического лидерства в современной России можно назвать сохранение прежних представлений о лидере даже в условиях формирования демократии.

В советском периоде появился такой вид политического лидерства, как вождизм. Самыми яркими представителями такого типа правления можно считать Ленина и Сталина. Основу такой власти составляло всеобщее убеждение в том, что лидер исключителен, его практически превозносили. Веру в Бога сменила вера в лидера.

На двадцатом съезде Коммунистической партии Советского Союза в 1956 г. произошло разоблачение культа личности Сталина, что подорвало веру масс в его святость. Это событие сильно ударило по вождизму. Общественные настроения давно трансформировались из коммунистических в либеральные, однако у некоторых слоев населения до сих пор остается желание видеть в своем лидере вождя.

Преемником Б.Н. Ельцина, который сменил образ вождя уже на образ царя, стал В.В. Путин. У него были совершенно иные взгляды и идеи, отличные от его предшественников.

Путин окончил Ленинградский государственный университет, который является основным институтом его политической социализации. А юридический факультет приучил будущего президента уважать конституцию и право. Комитетом государственной безопасности воспитывалось желание у Путина служить своей стране, жестко контролировать каждый процесс, происходящий в обществе. Уважение к демократии и ценный опыт ведения публичной политики Путин получил во время работы в мэрии Санкт-Петербурга под началом А.А. Собчака. Работа же в администрации Президента помогла ему освоить психологию «управляемой демократии» (когда власть находится у узкой элиты), а также дала ценнейший опыт управления на самом высоком уровне. Однако сторонником демократического правления В.В. Путина назвать нельзя, он относится к приверженцам «просвещенного авторитаризма» [1].

Недостатком политической карьеры Владимира Путина является то, что в качестве публичного политика он основался не с помощью механизма политической конкуренции [2].

Опыта публичной политики у Путина не доставало, когда он занял пост президента, но это никак не помешало стать ему харизматическим лидером. Чувство разочарованности в старом «царе» породило ожидание нового, которого население и приобрело в лице В.В. Путина. Молодость, решительность, отсутствие скандальных историй с его участием – он стал тем, в чьем присутствии действительно нуждались в обществе. Однако к нему не относились как к целеустремленному преобразователю, а скорее считали его мистической фигурой, так как в сознании масс всегда имела место традиция вождистского типа лидерства. В Путине население видело настоящего лидера, который был в силах объединить страну и обеспечивать порядок и стабильность [3].

И действительно, Путину удалось изменить положение дел в России, она стабилизировалась. Пока он занимал пост президента, наблюдался рост экономики, при нем утвердили новую государственную символику, которая воплощала в себе примирение всех исторических эпох, также необходимо отметить возрастание международного авторитета России. И даже сейчас рано подводить итоги деятельности В.В. Путина, так как он до сих пор является президентом (с перерывом в один срок) Российской Федерации. Некоторое изменение в политической системе в сторону авторитаризма произошел потому, что вся власть сосредоточилась у президента.

Преемником Путина на посту президента стал Д.А. Медведев. Медведев родился 14 сентября в 1965 году в Ленинграде. Он учился на юридическом факультете ЛГУ, и, как и Путин, успешно его закончил в 1987 году. Самым началом деятельности Медведева в политике стало участие в кампании А.А. Собчака, относительно выборов на Съезд депутатов Советского Союза в 1989 году в качестве лидера его предвыборного штаба. Уже в следующем году Медведев состоял в команде помощников Ленсовета Собчака [1].

В начале девяностых Медведев занимался частным правовым консультированием и занимал пост директора по юридическим делам лесопромышленной компании, попутно занимая высокие должности в связанных с ней структурах.

В конце девяностых в политической жизни будущего третьего президента РФ наступил переломный момент. В.В. Путин, занимавший в то время пост Премьер-Министра, пригласил своего товарища в Москву для того, чтобы он стал заместителем руководителя аппарата Правительства. Через год указом уже Президента РФ Путина Медведева назначили заместителем руководителя Администрации Президента Российской Федерации.

Целью Медведева было сохранение эффективности государства в действующих границах. В марте 2008 г. он победил в президентских выборах, набрав почти 3/4 всех голосов [1].

Исходя из всего этого, нельзя не сказать, что Дмитрий Анатольевич Медведев это высококвалифицированный юрист и прекрасный руководитель с огромным опытом работы. Он является сторонником Путина и вместе с этим политиком новой формации. Нельзя не заметить, что за два года в должности президента РФ Дмитрий Медведев сумел создать себе облик президента модернизации, а также запустил качественное обновление политических элит. Также необходимо вспомнить о том, что при Медведеве были приняты целых две поправки к конституции, чего не происходило, когда пост президента занимали Ельцин и Путин.

В заключение хотелось бы отметить ключевые тенденции развития политического лидерства в России. Во-первых, отсутствие конкуренции в политике, это абсолютно устраивает нынешнюю политическую элиту, и она пытается всячески поддерживать такое положение. Во-вторых, в стране до сих пор сохраняется традиция авторитарного вождистского типа лидерства. Также из политики ушли лидеры, выдвигавшие интересные, но требующие усилий проекты, однако возросло количество лидеров-прагматиков, которые акцентируют внимание на стремлении к достижению личного материального благосостояния [4].

Список литературы

- 1 Алексеев Д. Ю. Основы политологии демократического общества: учебное пособие. – Владивосток: ТГЭУ, 2008. – 152 с.
- 2 Мухаев Р.Т. Политология: учебник. – М., 2006. – 495 с.
- 3 Алексеев Д.Ю. Итоги выборов-2000 // Вестник ДВГАЭУ. 2000. №3. – 110-116 с.
- 4 Агарков М., Силаев Н. Модернизация вертикали // Эксперт. 2010. №4. – 19-26 с.
- 5 Библиотека "Полка букиниста" [Электронный ресурс] Режим доступа: http://society.polbu.ru/russia_politmirror/ch74_i.html
- 6 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://nicbar.ru/lekziya5.htm>
- 7 Студопедия [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://studopedia.org/1-27992.html>

ВАНДЫШЕВА А.К., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

VANDISHEVA A.K., ZHARKOVA T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

О МЕНТАЛИТЕТЕ АНГЛИЙСКОГО НАРОДА THE MENTALITY OF THE ENGLISH PEOPLE

Аннотация

В связи с нынешним обострением межнациональных отношений и кризисными явлениями в развитии культуры актуально исследовать социально-психологические особенности национального менталитета. Интерес исследования менталитета и межэтнического понимания продиктован существенной необходимостью современной действительности. Интерес к ценностям и культуре других народов, понимание этнических особенностей своего народа, способствуют осознанию важности роли и места каждого народа в историческом развитии, равноправия различных культур, помогает выработать уважительные принципы межнационального и межкультурного общения и взаимоотношения.

Abstract

In connection with the current aggravation of interethnic relations and crisis phenomena in the development of culture is important to explore the socio-psychological peculiarities of the national mentality. Interest research mentality and inter-ethnic understanding dictated to a significant need of modern reality. Interest in the values and culture of other Nations, understanding of the ethnic characteristics of its people, promote awareness of the importance of the role and place of each nation in the historical development of equality of different cultures, helps to develop respectful principles of international and intercultural communication and relationships.

Ключевые слова: менталитет, английский язык, лексика.

Keywords: the mentality, English language, vocabulary.

В словаре Н.Ю. Шведовой и С. И. Ожегова менталитет определяют как «осмысление мира, прежде всего с помощью образов, окрашенных эмоциональными и ценностными ориентациями, тесно связанными с традициями, настроением, чувством» [3, с. 410]. Таким образом, говорится больше о некой, включенной в это понятие, совокупности разных явлений духовной жизни, чем о системном характере менталитета народа.

Такой термин, как менталитет довольно нестандартно определяется в английских словарях. Возьмем, например, всем известный словарь *Webster*, он определяет «*mentality*», как *mental capacity*, т.е. как умственную способность, или как *mental power*, как умственную мощь, сил, как *mental outlook*, т.е. умственную перспективу, взгляд, что обычно понимают как мировоззрение людей [4].

Подобное определение можно найти и у С. Г. Тер-Минасовой: «склад ума, мироощущение, мировосприятие, психологию» [5, с. 97]. Другими словами, менталитет – это духовная и мыслительная нацеленность как отдельно взятого человека, так и всего общества.

Также под менталитетом мы понимаем и «исторически сложившееся долговременное умопостигаемое единство наиболее устойчивых представлений, стереотипов и архетипов, проявляющихся на осознаваемом и неосознаваемом уровнях в виде особого образа мыслей, мироощущения и мировосприятия, и имеющего аксиологическое, эмоциональное и поведенческое воплощение» [2, с. 35].

С одной стороны менталитет является основой отталкивания человека от всего того, что ему не свойственно, основой непонимания конкретных стандартов идей и поведения, а с другой стороны – описывает наши предпочтения (ценностные, нормативные, поведенческие).

Иными словами, менталитет – это некоторая совокупная черта людей, живущих в иной культуре, которая разрешает обрисовать своеобразие видения этими людьми мира вокруг нас и разъяснить специфику их реагирования на него.

Перейдем к понятию национальный менталитет. Под национальным менталитетом принято понимать «образ мыслей, психологический склад ума, особенности мышления», а также «исторически сложившуюся, устойчивую специфическую форму проявления и функционирования общественного сознания в жизнедеятельности определённой национальной общности людей» [1, с. 155]. Т. к. значимой составляющей национального менталитета является практика общения с иными народами, отражение реальных критерий жизнедеятельности, интеллектуального и нравственного опыта, то заметно, что понятие менталитет смешивается и пересекается понятиями национальный характер и национальная психология.

В силу того, что менталитет веками вырабатывается генетически и исторически, он образует такую духовно – поведенческую специфичность, которая в следствии делает представителей разного народа не похожими друг на друга. Поэтому менталитет является важным фактором самоидентификации общностей.

Полноценное знакомство с различными культурами подразумевает желание посмотреть на мир глазами носителей языка той культуры, а не только лишь знание ее географической и исторической детерминант и материальных составляющих культуры. Английский менталитет показывает себя в обычаях, привычках, передающихся в новые поколения и в нормах поведения. Далее подробнее рассмотрим примеры английского менталитета.

Критиковать, ругать себя, а потом втайне собой же восхищаться – такое качество, как оказалось, характерно не только лишь таинственной русской душе, но и душе закоснелого британца.

Как оказалось, англичан ни в коем разе нельзя упрекать в чрезмерной самокритике. Т. к. она, как впрочем, и иная самокритика, помогает лучше узнать других критиков. Например, автор Лоренс Стерн говорит словами его персонажа Тристама Шенди о делах насущих, и о том, что их принято делать не в Англии, а во Франции. И здесь же – подразумевает, что личная неприкосновенность может быть достигнута только в Англии.

Одной из первых и более очевидных черт этой нации является постоянство и стабильность характера составляющих её людей. Они в меньшей степени подвержены изменениям в моде и влиянию времени. Любопытность англичан разрешила им узнать лучшее из того, что имеют другие народы, но всё же они остались верны своим традициям. Восторгаясь кухней французов, англичане не станут повторять её у себя дома. Являя собой олицетворение конформизма, в то же время англичане сохраняют свою индивидуальность. Нельзя сказать, что англичане ни разу не изменялись. Изменения совершаются постоянно, но такие различия, так заметные внешне, не касаются наций. Плохо это или хорошо, но извечные черты английской натуры до сих пор остались неким общим знаменателем, оказывают глубочайшее воздействие на общий стиль жизни и национальный характер.

Вообще англичанам свойственно быть вне чужих взглядов, что порождает культ частной жизни. Они склонны сглаживать острые углы и тяжелы на подъем.

Прогрессивные британцы считают силу воли большим плюсом человеческого характера. Такие слова как «Умей держать себя в руках» – как нельзя лучше выражают девиз этой нации. Насколько человек умеет владеть собой, настолько он достойнее. При неудачах и неудачах, в горе и в радости люди должны оставаться невозмутимыми хотя бы внешне, а лучше и внутренне. Считая раскованное, открытое проявление чувств признаком невоспитанности, англичане часто не правильно судят о поведении иностранцев, так же как и иностранцы часто не правильно судят об англичанах, не осознавая, зачем нужно скрывать свое настоящее душевное состояние под маской.

Все англичане отличаются умеренностью, про которую они не забывают, как во время наслаждений, так и во время труда. В них совсем нет ничего показного. Он любит свежий костюм, хороший транспорт и большую библиотеку. Ему свойственны любовь к комфорту и порядку, стремление к умственной деятельности.

Никакие крики и шумы не сбивают его с толку. Он не остановится ни на минуту. Он свернет с тротуара, непременно посторонится и вильнет в бок там, где это необходимо, никогда не выразив на его лице ни малейшего испуга или удивления.

Британцы простого сословия очень услужливы и миролюбивы. Если к нему обратится иностранец с каким – либо вопросом, то он возьмет его за плечо и будет показывать дорогу с различными наглядными примерами, повторяя одно и то же, а потом будет еще долго смотреть, не веря, что спрашивающий так быстро все смог понять.

Никто не может, как англичанин так строго распределять деньги и время. Он очень много работает, но при этом находит время и на отдых. В свое свободное время он охотно предается удовольствиям, а работает не разгибая спины, напрягая все физические и умственные способности.

Богатство у англичан в почёте. Во всех делах он уделяет много внимания добыванию денег. Везде и всегда он старается нажить как можно больше. Но при этом англичане вовсе не скупы, любят жить на широкую ногу и с комфортом.

Дом для англичанина – крепость, в которой он может укрыться от надоевших забот и непрощенных гостей. Об этом говорит и всем известная поговорка «*My house is my castle*».

Англичане предпочитают жить в окружении хорошо знакомых им вещей. Как в убранстве дома, так и во многом другом он ценит добротность и старину. Они не меняют мебель, а просто ее реставрируют. У англичан редко можно увидеть что – то кроме гостевой комнаты.

Национальная страсть англичан – садоводство. Навыки и физический труд в саду ценятся во всех слоях общества. В саду англичане отбрасывают сдержанность. Намного правдивее автобиографии расскажут его вкусы и поведение в саду.

Домашние животные – это еще одна страсть англичан, в которых проявляются их личные качества. Огромное количество людей разводят собак, лошадей, коров, кошек, овец или свиней. Лондонские парки – это край непуганых животных и птиц. Любая живность в Англии видит в людях благодетеля и друга. Нигде в мире кошки и собаки ни окружены столь огромной заботой, как среди англичан. Кошка или собака для них – излюбленный член семьи, и как кажется, самая приятная компания.

Парадоксально, что в английских семьях животные занимают более высокое положение, чем их дети. Это может проявляться в моральном и материальном плане, т. к. именно кошка или собака – центр всеобщих забот.

Англичане до глубины души убеждены, что родители по отношению к своему ребенку должны быть чересчур строгими, нежели мягкими. Бытует такая пословица: «Пожалеть розгу значит испортить ребенка». В Британии принято считать, что наказывать детей – это обязанность родителей. Англичане считают, что неумеренное проявление нежности и любви родителей к детям приносит вред характеру ребенка. Дисциплинирующее воздействие на детей оказывается родителями с малого возраста ребенка.

Поэтому, в Великобритании больше, чем в любой другой европейской стране, сохранились, установившиеся издревле быт, традиции и привычки.

Список литературы

- 1 Маслова В.Л. Лингвокультурология / В. Л. Маслова. – М. : Академия, 2001. – 208 с.
- 2 Михальская А.К. Русский Сократ: Лекции по сравнительно-исторической риторике / А .К Михальская. – М. : Просвещение, 1996. – С. 40.
- 3 Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / Под ред. чл.-корр. АН СССР Н. Ю. Шведовой. – М.: Рус. яз., 1989. – 750 с.
- 4 Словарь Webster / teacode.com/online/Webster/m/me/mental/html.
- 5 Тер-Минасова С. Г. Язык и межкультурная коммуникация / С. Г. Тер-Минасова. – М. : Слово, 2008. – 264 с.

ПРЕОДОЛЕНИЕ КУЛЬТУРНОГО ШОКА OVERCOMING CULTURAL SHOCK

Аннотация

При контакте с чужой культурой происходит знакомство с новыми художественными творениями, социальными ценностями, действиями людей, которые находятся в зависимости от картины мира, ценностных представлений, общепризнанных норм и условностей, форм мышления, характерных чужой культуре. Эти встречи, как правило, обогащают людей, но зачастую контакт с иной культурой ведет к инцидентам, обусловленным недопониманием данной культуры.

Abstract

A contact with a foreign culture discovers new artistic creations, social values, actions of people, dependable upon the picture of the world, value concepts, universally recognized norms and conventions, forms of thinking, characteristic of the foreign culture. These encounters generally enrich people, but often a contact with another culture leads to incidents caused by misunderstanding the culture.

Ключевые слова: Культурный шок, культурная адаптация, фазы культурного шока, культурная идентичность.

Keywords: Cultural shock, cultural adaptation, phases of cultural shock, cultural identity.

Актуальность проблематики межкультурной коммуникации приобрела в реальное время невиданную остроту. Первопричина настолько пристального интереса научных работников к этой науке разъясняется, прежде всего, глобализацией, повлекшей за собой подъем культурно-языковых контактов, увеличение процесса миграции, мобильность, смешение населения; появился огромный интерес к иным культурам [1, с. 286]. Но, как это ни феноменально, особый подъем культурно-языковых контактов вызвал и рост недопонимания, приводящий как к культурному шоку, так и к инцидентам культур.

Проблема «культурного шока» занимает важное значение в структуре современных межкультурных коммуникаций, в том числе деловых. Чем же это обусловлено? В первую очередь тем, что в мире всегда будет происходить миграция населения как из одного государства в другие, так и из одного континента на другие, кардинально отличающиеся друг от друга по климату, культуре, традициям, обыкновениям, и т. д. Человек устроен так, что он может свыкнуться к почти всем условиям, в коих он находится – как к плохим, так и к хорошим. Но огромную привязанность он, естественно, испытывает к Родине в ее широком понятии: к родной культуре, к родному языку, к образовавшимся в обществе способам поведения в тех или иных обстоятельствах, к природе, к климату, и к прочим сферам. Одним словом, привыкнув к этим условиям, он определяет их для себя как удобные, а значит, впоследствии перестает их замечать, принимая как должное. И естественным становится его дискомфорт, когда он попадает в абсолютно незнакомую для него среду – в иную страну, где правят другие нравы и обычаи, где общение происходит на абсолютно другом языке. Становится довольно трудным «перестроиться» и свыкнуться.

Когда учёные рассуждают о культурном шоке как о явлении, они говорят о характерных всем людям переживаниях и чувствах, которые они испытывают при замене обычных условий жизни на новые. Похожие чувства переживаются, когда ребёнок переходит из одного места учебы в другое, когда мы меняем жилищные условия или же место работы, переезжаем из одного города в другой. Ясно, что в случае переезда в иную страну, когда эти факторы начинают влиять на людей одновременно и интенсивно, культурный шок становится во много раз тяжелее. Это справедливо для всех людей, которые покинули свою родную страну, куда и откуда бы они ни переезжали, независимо от пола и возраста, профессии и образования. Уровень воздействия культурного шока на человека бывает самым разным. Редко, но встречаются люди, которые абсолютно не могут

адаптироваться к условиям проживания в чужой стране. Для того чтобы ослабить культурный шок или же уменьшить его продолжительность, надо заблаговременно осознать, что это явление присутствует, и что так или иначе придется с ним встретиться. Люди находятся в своей зависимости от условий жизни и привычек. Наше самочувствие находится в зависимости от того, где мы пребываем, от того, какие звуки и запахи нас окружают, и от ритма нашей жизни. Когда человек попадает в незнакомую среду и оказывается оторванным от обычного окружения, его психика, как правило, терпит потрясения. Этот процесс может не зависеть от уровня образованности и благожелательности человека. Адаптация к новой культуре неизбежно будет идти через трудный процесс приспособления, сопряжённый с «культурным шоком». Культурный шок – это чувство дискомфорта и дезориентации, причиной которых служит погружение человека в совершенно новую культурную обстановку [5, с. 50].

Главными признаками культурного шока считаются такие психологические проявления как желание как можно скорее попасть домой; невозможность интерпретации действительности в юмористическом плане; неумеренная жажда и надобность в пище или же, напротив, плохой аппетит; желание задержаться в постели; физиологическая неприязнь; рассеянность; навязчивое стремление к повышенной чистоплотности; агрессивность; чувство беспомощности [2, с. 68].

В процессе культурного шока выделяют следующие фазы:

Фаза I. «Медовый месяц». Основная масса людей начинают собственную жизнь за рубежом с позитивного, даже эйфорического восприятия действительности. В течение первых нескольких недель человек оказывается просто очарован окружающей его новизной. На стадии медового месяца человек отмечает тривиальные различия: различия в языке, климате, архитектуре, кухне, географии и т. д. Это явные отличия, и их достаточно просто выявить. Эти отличия можно видеть и оценивать, тем самым можно к ним приспособиться. Люди останавливаются в гостинице и разговаривают с теми, кто беседует на их языке, кто обходителен и приветлив к жителям других стран. В случае если «он» - VIP, то человек становится до некоторой степени медийной персоной, его балуют, он обласкан вниманием, и с удовольствием говорит о беседе о доброй воле и международной дружбе. Данный медовый месяц имеет возможность продолжаться от нескольких дней или же недель до 6 месяцев в зависимости от характера событий. Но это настроение, как правило, недолговременно, и, в конце концов, представитель иной культуры сталкивается в новой для себя стране с трудностями, связанными с радикальными культурными отличиями. В это время наступает 2-ая стадия, характеризующаяся враждебностью и злостью по отношению к «принимающей» стороне.

Фаза II. Волнение и враждебность. Как и в браке, медовый месяц не продолжается вечно. Через несколько недель или же месяцев человек осознаёт собственные проблемы в области коммуникации (которые имеют место даже в тех случаях, когда человек свободно владеет языком данной страны), проблемы испытываются при общении на работе, в магазинах и дома. Проблемы разнообразного плана, испытываемые человеком, всегда включают в себя осознание им того, что окружающие люди безразличны к нему. Они могут помочь, но не осознают остроту ваших переживаний. Вследствие этого они демонстрируют равнодушие и невосприимчивость по отношению к вам и вашим тяготам. В итоге появляется мысль: «Они мне не нравятся». На стадии отчуждения вы попадёте под воздействие и не настолько бесспорных различий, но и тех неумовимых отличий в способах выражения окружающими собственных чувств и впечатлений. Эти отличия усиливают переживания и ощущение проблем, и считаются предпосылкой большинства недопониманий и разочарований, впоследствии чего вы ощущаете стресс и дискомфорт. В один момент все различия начинают видаться гипертрофированно. Человек внезапно понимает, что с данными различиями ему нужно существовать не пару дней, а месяцы или же годы. Наступает кризисная стадия заболевания под названием «культурный шок». И какими же методами мы – наш организм и психика – с ними боремся? Мы можем прибегать к критике: «они очень глупые», «не могут заниматься делом, а только тратят попусту время», «все такие бездушные», «интеллект оставляет желать лучшего» Шуточки, смешные рассказы, язвительные замечания на тему окружающих людей становятся отдушиной. Впрочем, это далеко не все симптомы «заболевания». Согласно анализу ученых, культурный шок оказывает прямое влияние на наше психическое и в том числе и физическое состояние [3, с. 121]. Обычные признаки: печаль по родине, скука, «уход» в чтение, просмотр телепередач, потребность общения лишь только с русскоговорящими, утрата трудоспособности, неожиданные слёзы и психосоматические заболевания. Более предрасположены к таким признакам культурного шока женщины.

Фаза III. Окончательное привыкание. В случае, если приезжий человек вполне успешен в изучении языка страны проживания, и начинает передвигаться самостоятельно, он начинает

раскрывать пути в новое общественное окружение. Приезжие всё ещё чувствуют препятствия, но «это мои проблемы, и я обязан переносить их и решать». Как правило, на данной стадии приезжие люди приобретают чувство преимущества по отношению к жителям страны. Их чувство юмора проявляет себя. Вместо критики они шутят над жителями данной страны, и в том числе подшучивают над собственными трудностями. Выход из кризиса и постепенная адаптация происходят по-разному. У некоторых – медленно и незаметно. У других – бурно, с полным погружением в местную культуру и традиции, вплоть до отказа принимать себя русскими (шведами, американцами и т. д.). Но как бы данная стадия не протекала, её бесспорное превосходство – в осознании и принятии «кода поведения», достижение особенного комфорта в общении. Впрочем, и на данной стадии вас могут ещё сопровождать подводные камни перемен: так, Владимир Набоков, которому пришлось интегрироваться в американскую культуру, писал о глубочайшем внутреннем упадке, вплоть до психосоматических заболеваний, которые ему довелось пережить при переходе к написанию книг на английском языке. По достижении данной стадии временами происходят рецессии, при которых человек «откатывается» на прошлые стадии. Важно понимать, что все эти моменты представляют собой естественный элемент привыкания к новой среде [4, с. 98].

Как справиться с культурным шоком?

Для того чтобы совладать с культурным шоком или же уменьшить его продолжительность, надо заблаговременно осознать, что это явление имеет место, и что вам так или иначе придется с ним встретиться. Но главное помнить: его возможно преодолеть, и это не будет продолжаться вечно!

Итак:

Заблаговременно приготовьтесь к тому, что вы, вполне вероятно, испытаете культурный шок. И это абсолютно естественно. Вы не заболели! И не сходите с ума!

– Знайте, что эти чувства кратковременные. По мере адаптации в новой среде они помаленьку исчезнут.

– Возьмите с собой любимую книгу на родном языке, плёнку с любимой музыкой или фото, которые напомнят вам о вашей культуре, когда вы загрузите по дому.

– Постарайтесь не критиковать всё кругом и не сосредотачиваться на негативе.

– Приготовьте ваше любимое блюдо.

– Завяжите дружественные отношения с окружающими вас людьми (коллегами по работе, соучениками).

– Пробуйте одолеть спады в настроении и потрудитесь приспособиться к новому окружению, впитывая как можно больше познаний и овладевая новыми навыками. Уже это само по себе уменьшит воздействие культурного шока.

В случае если вы ощутите, что окружение начинает угнетать вас, вспомните, что проблема заключается не в находящихся вокруг вас людях, а скорее всего в вашей приспособленности к ним. Главное – попытаться стать гибким, охраняя собственную культурную принадлежность и в то же время почтительно относясь к тому факту, что и люди иной культуры также будут сохранять собственную культурную идентичность. Знайте, что, каким бы сложным он ни был, культурный шок даёт для вас неоценимый опыт по расширению вашего жизненного кругозора, углублению восприятия самого себя и развитию терпимости к иным культурам [6, с. 200].

Список литературы

1 Александрова Л.Е., Кравченко И.А. Роль семьи в формировании современного государства / Л.Е. Александрова // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов – Челябинск: Челябинский филиал Финуниверситета, 2015. – С. 286-288.

2 Ерасов Б.С. Социальная культурология / Б.С. Ерасов – М: Аспект пресс, 2000. – 591 с.

3 Квартальнов В.А. Иностраный туризм / В.А. Квартальнов – М., 1999. – 320 с.

4 Куликова Л.В. Межкультурная коммуникация: теоретические и прикладные аспекты. На материале русской и немецкой лингв. культур: Монография. / Л.В. Куликова – Красноярск: РИО КГПУ, 2004. – 196 с.

5 Письменный Е. В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е. В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – Стр. 48-53.

6 German, N. F. Communication, Culture and Identity in the Context of Globalisation and Multiculturalism: monograph / N. F. German. – Челябинск : Энциклопедия, 2014. – 300 с.

**ПРАКТИКА ПЕРЕДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ПОЛНОМОЧИЙ МУНИЦИПАЛИТЕТАМ
PRACTICE TRANSFER OF STATE
MUNICIPAL AUTHORITIES**

Аннотация

В процессе осуществления органами государственной власти своей деятельности неизбежно возникает необходимость реализации ими полномочий на более низком территориальном уровне, чем уровень субъектов Федерации. В частности, взаимодействие органов государственной власти с органами местного самоуправления осуществляется в форме наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями.

Annotation

In the process of public authorities of the activity inevitably arises the need to implement their powers at a lower territorial level than the level of the Federation. In particular, the interaction between state authorities and local self-government is in the form of investment of local governments with separate state powers.

В процессе осуществления органами государственной власти своей деятельности неизбежно возникает необходимость реализации ими полномочий на более низком территориальном уровне, чем уровень субъектов Федерации. В частности, взаимодействие органов государственной власти с органами местного самоуправления осуществляется в форме наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями, то есть исключения какого-либо полномочия из компетенции государственного органа и включение его в компетенцию органа местного самоуправления.

Закрепление за органами местного самоуправления полномочий является одним из важнейших способов правового регулирования общественных отношений, возникающих в процессе их деятельности. От того, насколько полно закрепляются в нормах права полномочия органов местного самоуправления, во многом зависит их взаимодействие с органами государственной власти. В качестве основного механизма регулирования взаимосогласованных действий выступает такая форма взаимодействия, как институт наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями [4].

Органы местного самоуправления Челябинской области самостоятельно управляют муниципальной собственностью, формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы, осуществляют охрану общественного порядка, а также решают другие вопросы местного значения.

В Челябинской области принято 18 законов, наделяющих органы местного самоуправления государственными полномочиями. Все они четко определяют средства и ресурсы, ответственные органы, сроки и прочие условия, необходимые для реализации переданных полномочий.

Перечень государственных полномочий и организационно-правовой механизм их решения уточняется ежегодно и вносится в проект бюджета муниципального образования.

Принятые в настоящее время законы можно подробно рассмотреть в таблице 1:

Таблица 1 – Перечень региональных законов, регламентирующих порядок передачи государственных полномочий.

Наименование закона	Государственные полномочия, переданные на муниципальный уровень	Орган, ответственный за реализацию переданного полномочия

Закон Челябинской области от 18 декабря 2006 года N 76-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями в области охраны окружающей среды». 1) ведение государственного учета объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду; 2) предъявление исков о возмещении вреда окружающей среде; 3) осуществление регионального государственного экологического надзора	Министерство экологии Челябинской области, МЧС , а также территориальный орган федеральной службы по надзору в области охраны окружающей среды, обеспечения радиационной и экологической безопасности
Закон Челябинской области от 29 сентября 2011 г. N 194-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями в области охраны труда». 1) оказание помощи работодателям в совершенствовании охраны труда; 2) организация сбора информации о состоянии условий и охраны труда 3) участие в расследовании несчастных случаев	федеральная служба по труду и занятости
Закон Челябинской области от 22 декабря 2005 г. N 442-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей». 1) полного государственного обеспечения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей 2) возмещения расходов на обучение детей-сирот получивших основное общее или среднее (полное) общее 3) обеспечения детей жилой площадью	министерство социальных отношений Челябинской области а также территориальный орган федеральной службы по контролю в сфере социальной защиты населения
Закон Челябинской области от 22 декабря 2005 г. N 441-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями по социальному обслуживанию населения и профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних». Органы местного самоуправления наделяются полномочиями в части организации деятельности, связанной с пресечением случаев в пределах территории Челябинской области несовершеннолетних, самовольно ушедших из семей, детских домов, школ-интернатов, специальных учебно-воспитательных, специализированных учреждений а также организации деятельности для несовершеннолетних, нуждающихся в социальной реабилитации.	министерство социальных отношений Челябинской области, министерство образования, а также территориальный орган федеральной службы по контролю в сфере социальной защиты населения , защиты прав несовершеннолетних
Закон Челябинской области от 27 сентября 2007 г. N 202-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по организации и осуществлению деятельности по опеке и попечительству». 1) принятия решения о назначении опекуна (попечителя) с его согласия; 2) принятия решения об освобождении (отстранении) опекуна (попечителя); 3) осуществления подбора лиц, способных исполнять обязанности опекунов (попечителей) 4) осуществления контроля за деятельностью	министерство социальных отношений Челябинской области, министерство образования, а также территориальный орган федеральной службы по контролю в сфере социальной защиты населения, отдел организации работы по опеке и попечительству

	опекунов (попечителей)	
Закон Челябинской области от 24 ноября 2005 г. N 430-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по социальной поддержке отдельных категорий граждан». 1) осуществления ежемесячной денежной выплаты; 2) возмещения расходов, связанных с погребением реабилитированного лица, в размере 2000 рублей; 3) возмещение расходов, связанных с оплатой проезда 4) осуществления компенсации расходов на оплату жилых помещений и коммунальных услуг	Министерство социальных отношений Челябинской области, а также пенсионный фонд Челябинской области
Закон Челябинской области от 27 сентября 2007 г. N 201-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по воспитанию и обучению детей-инвалидов на дому, в дошкольных и общеобразовательных учреждениях, а также по предоставлению компенсации затрат родителей на воспитание и обучение детей-инвалидов». Обеспечение доступного образования для детей инвалидов Выплата субсидий родителям по методике расчета указанным в законе	Министерство социальных отношений Челябинской области, Пенсионный фонд Челябинской Области, Министерство образования Челябинской области
Закон Челябинской области от 25 января 2007 г. № 98 ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по компенсации части платы, взимаемой с родителей за содержание ребенка в образовательных организациях, реализующих основную общеобразовательную программу дошкольного образования». Полномочия по компенсации части платы, взимаемой с родителей за присмотр и уход за детьми в образовательных организациях, реализующих образовательную программу дошкольного образования, Методика расчета компенсаций подробно описана в законе.	Министерство социальных отношений Челябинской области, Министерство образования

Закон Челябинской области от 25.01.2007 N 100-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по финансовому обеспечению получения дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования в частных общеобразовательных организациях». Настоящим Законом органы местного самоуправления наделяются государственными полномочиями по финансовому обеспечению получения образования в частных общеобразовательных организациях, посредством предоставления субсидий на возмещение затрат, включая расходы на оплату труда, приобретение учебников и учебных пособий, средств обучения, игр, игрушек	Министерство социальных отношений Челябинской области, Министерство образования Челябинской области
Закон Челябинской области от 27 октября 2005 года № 416-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по комплектованию, учету, использованию и хранению архивных документов, отнесенных к государственной собственности Челябинской области». Органы местного самоуправления наделяются государственными полномочиями по комплектованию, учету, использованию и хранению архивных документов.	Комитет по делам архивов Челябинской области
Закон Челябинской области от 27 октября 2005 г. N 411-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями в сфере организации работы комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав». 1) образование комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав в муниципальных образованиях Челябинской области 2) обеспечению деятельности комиссий по делам несовершеннолетних;	Министерство социальных отношений Челябинской области, Министерство образования Челябинской области Министерство внутренних дел Челябинской области
Закон Челябинской области от 22 сентября 2005 г. N 402-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями на государственную регистрацию актов гражданского состояния». Полномочия на государственную регистрацию рождения, заключения брака, расторжения брака, усыновления (удочерения), установления отцовства, перемены имени, смерти;	Государственный комитет по делам ЗАГС Челябинской области
Закон Челябинской области от 28.03.2013 N 478-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями по организации проведения на территории Челябинской области мероприятий по предупреждению и ликвидации болезней животных, их лечению, отлову и содержанию безнадзорных животных, защите населения от болезней, общих для человека и животных» 1) отлов безнадзорных животных; 2) содержание и учет отловленных безнадзорных животных; 3) лечение и ветеринарная обработка животных	Органами, ответственными за выполнение возложенных полномочий являются санитарно-эпидемиологические службы г. Челябинска, министерство Здравоохранения

	4) стерилизация безнадзорных животных; 5) захоронение трупов безнадзорных животных	
Закон Челябинской области от 15.12.2011 N 248-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями, по организации оказания медицинской помощи, на территории Челябинской области, в соответствии с территориальной программой государственных гарантий, оказания гражданам Российской Федерации, проживающим в Челябинской области, бесплатной медицинской помощи». Органы местного самоуправления наделяются государственными полномочиями по организации оказания медицинской помощи в медицинских организациях муниципальной системы здравоохранения	Органом, ответственным за выполнение возложенных полномочий является Министерство здравоохранения Челябинской области
Закон Челябинской области от 27 мая 2010 г. N 583-ЗО	«Об административных комиссиях и о наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по созданию административных комиссий и определению перечня должностных лиц, уполномоченных составлять протоколы об административных правонарушениях». Органы местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Челябинской области наделяются государственными полномочиями по созданию административных комиссий и определению перечня должностных лиц, уполномоченных составлять протоколы об административных правонарушениях, предусмотренных законами Челябинской области	Правительство Челябинской области
Закон Челябинской области от 19.12.2013 N 619-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по финансовому обеспечению получения дошкольного образования в частных дошкольных образовательных организациях». Порядок осуществления финансового обеспечения подробно расписан в законе.	Министерство социальных отношений Челябинской области, Министерство образования Челябинской области
Закон Челябинской области от 25 января 2007 г. N 100-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по государственной поддержке негосударственных образовательных учреждений». Распределение, формулы расчета и размеры субвенций, предоставляемых организациям, четко определены в законе.	Министерство социальных отношений Челябинской области, Министерство образования Челябинской области

Закон Челябинской области от 23 июня 2011 г. N 156-ЗО	«О наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями на лицензирование розничной продажи алкогольной продукции». 1) выдача организациям лицензий на розничную продажу алкогольной продукции 2) проведение обследования организаций на соответствие лицензионным требованиям; 3) продление сроков действия лицензий; 4) переоформление лицензий; 5) прекращение действия лицензий; 6) приостановление действия лицензий; 7) возобновление действия лицензий;	Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка Челябинской области

Механизм финансирования органов выполняющих государственные полномочия подробно описан в каждом из законов, он гласит: «Органы местного самоуправления при осуществлении переданных государственных полномочий получают финансовые средства из областного фонда компенсаций, финансируемого на федеральном уровне, из средств бюджета РФ, предназначенные для осуществления переданных им государственных полномочий» [1].

Анализ показывает, что в целом законы субъектов Российской Федерации, устанавливающие порядок наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями, имеют схожую структуру. В Свердловской области принято 16 законов, имеющие аналогичную структуру с законами Челябинской области, в области наделения государственными полномочиями муниципалитеты. В них проработаны, хотя и в разной степени детализации, основные положения, являющиеся неотъемлемой частью процедуры передачи своих полномочий субъектами Российской Федерации органам местного самоуправления. местного самоуправления в Российской Федерации».

На территории Челябинской области действуют многочисленные территориальные подразделения федеральных органов государственной власти. В их число входят: Федеральная налоговая служба, федеральная служба по регулированию алкогольного рынка Челябинской области, федеральная служба по контролю в сфере социальной защиты населения, федеральная служба по труду и занятости населения, а также федеральная служба по надзору в области охраны окружающей среды.

В результате анализа действующего законодательства Челябинской области можно сделать вывод об удачной регламентации компетенции местного самоуправления на федеральном уровне. Таким образом, все рассмотренные региональные законы Челябинской области, регулируют весь механизм передачи государственных полномочий, предметов его ведения и полномочий, делают его более четким, определяют органы, выполняющие переданные полномочия, решают вопросы финансирования. Все это способствует совершенствованию всех сторон деятельности местного самоуправления. Также стоит отметить, что любые полномочия органов государственной власти в области местного самоуправления в Челябинской области осуществляются строго в соответствии с законом.

Список литературы

1. Федеральный закон от 6 октября 2003г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». // «Российская газета» - 2003. – 8 окт.
2. Подсумкова А.А., Чанов С.Е. Комментарий к Федеральному закону от 6 октября 2013г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». – М.: 2007
3. Наумов С.Ю., Подсумкова А.А. Основы организации муниципального управления. – М.: 2015
4. Подсумкова А.А., Чанов С.Е. Оптимизация воздействия органов государственной власти и органов местного самоуправления в современных условиях / Государственное и муниципальное управление в России: реформы и перспективы развития. – Волгоград: Русский мир, 2015
5. Об обеспечении гарантий реализации государственных полномочий органами местного самоуправления. Информационно-аналитическая записка. // Государство и право.-№9.-2011
6. Гетманская М. Нельзя быть «немножко ответственным». //Муниципальная власть.-2005.-№6
7. Деменкова А. О наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями. //Муниципальное право.-2015.-№1
8. Кодина Е. Готовность №131. //Муниципальная власть.-2005.-№6

9. Мирошников С. Новые полномочия – это хорошо забытые предметы совместного ведения. //Муниципальная власть.-2015.-№6
10. Уриханян А. Прикованные к обязательствам. //Муниципальная власть.-2015.-№6
11. Фасеев И.И. Изменения и дополнения в ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». //Муниципальное право.-2014.

ВЕРХОВЫХ Ю.В., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

VERHOVYH Y.V., ZHARKOVA T. I.

Financial University at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ФЕНОМЕН «ОДОРИКА» В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ PHENOMEON ODORICO IN INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В данной статье рассмотрена одорика, как один из важных феноменов межкультурной коммуникации. Благодаря анализу и подробному рассмотрению влияния запахов можно сделать вывод, что восприятие запахов играет большую роль в процессе невербальной коммуникации. Запах может быть своеобразным статусным индикатором и непосредственно влияет на положительный исход в реализации межкультурной коммуникации.

Abstract

This article describes Odorico, as one of the most important phenomena of intercultural communication. Through analysis and detailed consideration of the impact of odors can be concluded odor perception plays an important role in non-verbal communication. The smell can be a kind of a status indicator and a direct impact on the positive outcome in the implementation of cross-cultural communication.

Ключевые слова: одорика, ольфакция, межкультурная коммуникация, феномен.

Keywords: odorico, olfaktsiya, intercultural communication, phenomenon.

Запахи способны управлять настроением и работоспособностью.

Елена Перих

Запахи играют огромную роль в нашей жизни. Они непосредственно влияют на наше самочувствие, настроение и даже на работоспособность. С помощью запаха можно привлечь партнера по коммуникативным отношениям, а можно оттолкнуть потенциального партнера. Поэтому к выбору аромата на важную встречу нужно подойти очень ответственно. В невербальной коммуникации часто используется понятие ольфакция. Ольфакция (от лат. *olfactus* – «обоняние») или одорика (от лат. *odor* – «запах») – наука о языке запахов, смыслах, передаваемых с помощью запахов, а также роли запахов в профессиональной межкультурной коммуникации [1.с.197].

Ольфакторная система играет огромную роль в общей системе невербальной коммуникации. Невербальная коммуникация представляет собой общение посредством неречевых знаковых систем. Особенностью невербального языка является то, что его проявления обусловлено импульсами нашего подсознания [2.с36]. Знание системы невербального общения может значительно облегчить процесс межкультурной коммуникации.

В современном мире каждый человек стремится изменить запах, который дан нам природой. Как гласит калмыцкая пословица: «*Собственный запах человеку неизвестен*», может быть именно поэтому мы пытаемся замаскироваться различными духами свой природный аромат. Запах отдельно взятого человека также индивидуален, как и отпечатки пальцев, именно поэтому со временем появилась даже новая наука криминалистическая одорология и судебная одорология. Эти две науки исследуют непосредственное влияние запаха на расследование самых различных судебных дел.

Индустрия ароматических веществ сегодня предлагает огромное количество самых разнообразных духов, и других ароматов. Практически во всех сферах нашей жизни применяются ароматические вещества, политика, искусство, реклама, и это далеко не весь список сфер.

Каждая страна, а, следовательно, каждая культура имеет свой неповторимый запах. Об этом красноречиво свидетельствуют примеры из жизни и художественной литературы. Запах улицы Муфтар в Париже преследует, если не всю жизнь, то очень долго всех иностранцев, которые побывали там однажды. Неповторимый, насыщенный запах различных сортов свежемолотого кофе

узкой пешеходной улочки в Латинском квартале Парижа уже давно стал мифологизированным символом столицы Франции для всех приезжающих, для которых французский язык является специальностью, а посещение Парижа не туризмом, а способом развития профессиональной социокультурной компетенции [1.с.198].

В процессе деловой коммуникации очень важно как ваш собеседник вас оценивает. Кроме того, огромную роль в межкультурной коммуникации играют именно ароматы. Поэтому запах также помогает создать правильное первое впечатление.

Приятный запах положительно влияет на процесс оценки личности человека. Северо-Западный Университет (США) опубликовал результаты исследования, которое показало, что люди оценивают других людей примерно так же, как собаки – они неосознанно анализируют тончайшие запахи, исходящие от собеседника. Ученые утверждают, что человек получает от запахов намного больше информации, чем предполагалось ранее.

Этот вывод был сделан в результате достаточно простого эксперимента. Подопытных людей просили нюхать три бутылочки, каждая из которых содержала один из запахов: лимона (приятный запах), пота (неприятный) и «нейтральный» запах. После обнюхивания людям показывали фотографии незнакомых им персон с «нейтральным» выражением лица (на фотографиях они не улыбались, не хмурились и никаким иным образом не демонстрировали своего эмоционального настроя). После этого подопытных просили оценить: насколько им понравился тот или иной человек, чей портрет им был продемонстрирован [3].

Также бытует мнение, что именно неприятные запахи способны вызвать стресс у любого человека. Это связано с индивидуальными особенностями человека. Точно так же как может понравиться человек внешне, так же он может и оттолкнуть.

В межкультурной коммуникации запахи играют огромную роль: они могут быть как препятствием, так и благотворным фактором в общении. Когда человек попадает в инокультурную среду или общается с представителями другой культуры, он не просто обращает внимание на существование «чужих» запахов, которыми пропитана другая культура, но оценивает и осознает их в сравнении со своими родными и привычными запахами. Запахи становятся частью семиотического поля чужой культуры. В любой культуре происходит означивание и символизация результатов восприятия окружающей действительности, информация о которой поступает к человеку по трем каналам: визуальному (зрительному), аудиальному (посредством слуха) и кинестетическому (через осязательные, обонятельные и прочие ощущения). И человек использует эти каналы для обратной связи с окружающим его миром [4].

Японские ученые провели интереснейший эксперимент. Вновь синтезированное химическое вещество, обладавшее доселе неизвестным запахом, впервые предъявили двум группам испытуемых в разных ситуациях. Первой группе в момент радостного события (выплата премий), а второй – при решении арифметической задачи с заранее запрограммированной ошибкой. Человек всячески пытался ее решить, переживал, нервничал, но у него ровным счетом ничего не получалось. Когда через какое-то время испытуемым вновь предъявляли этот запах, то первая группа оценивала его как приятный, а вторая – как неприятный. (Плужников М., Рязанцев С. Среди запахов и звуков) [3].

Таким образом, ольфакция или огромную роль как в нашей повседневной жизни, так и в процессе межкультурной коммуникации. К выбору парфюма на важную встречу нужно подходить очень ответственно. Слишком резкие запахи способны усложнить любые переговоры, а в некоторых случаях даже оттолкнуть потенциального партнера.

Список литературы

- 1 Барышников Н. В. Основы профессиональной межкультурной коммуникации: учебник / Н. В. Барышников. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2013.
- 2 Смирнов Г. Н. Этика деловых отношений: учеб / Г. Н. Смирнов. – М. : Проспект, 2009.
- 3 http://www.real-aroma.ru/info/interesn_fakt/fakt_psiho.htm#вызвать_стресс
- 4 <http://www.aromareklama.ru/st77.htm>

ВИШНЯКОВ А.М., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

VISHNYAKOV A.M., ZHARKOVAT.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,

Chelyabinskbranch

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАЗДНИКОВ НОВОГО ГОДА И РОЖДЕСТВА В ГЕРМАНИИ И РОССИИ

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF NEW YEAR AND CHRISTMAS IN GERMANY AND RUSSIA

Аннотация

В статье описывается процессы проведения праздников в Германии и России «Рождество» и «Новый год». Показывается, как празднуются великие праздники в разных странах. Отображается сравнительная характеристика традиции и обычаев празднования.

Abstract

The article describes the process of events in Germany and Russia «Christmas» and «New Year» We show how to celebrate the great feasts in the different countries. Displaying comparative characteristic traditions and customs of the celebration.

Ключевые слова: Новый год, Рождество, елки, традиции, обычаи.

Keywords: New Year, Christmas, Christmas trees, traditions and customs.

Перед Новым годом и Рождеством в Германии аккуратные, строгие и расчетливые немцы преобразуются сами и превращают свою «Deutschland» в необычно сказочный нарядный красочный домик. Вся страна сверкает разноцветными огнями, дразнящие ароматные запахи миндальных и имбирных печений, конфет, штруделей, глинтвейна доносятся отовсюду, на деревьях и фасадах зданий развешены огненные гирлянды, дома красивоукрашены [3].

Светлый праздник Рождества – это праздник радостно-трепетного ожидания, и подготовку к празднику немцы начинают заранее.

11 ноября в 11 часов 11 минут в Кельне, Бонне, Дюссельдорфе, Майнце, Берлине и в других городах Германии стартует сезон зимних карнавалов. Перед Новым годом в Кельне, Берлине, Мюнхене буквально яблоку негде упасть от отдыхающих, которые решили отправиться в новогодние каникулы в Германию.

Рождество и Новый год в Германии по традициям считаются семейными праздниками, поэтому все ритуалы и обряды свято выполняются в каждом доме. Предшествует немецкому Рождеству Адвент. За четыре недели до Рождества во многих немецких семьях появляется рождественский венок из омелы с четырьмя свечами, каждая из которых соответствует одному из воскресений наступающего Рождества. В первое воскресенье происходит зажжение первой свечи в венке, в последнее воскресенье горят все четыре свечи – это предвестник того, что праздник уже на пороге [1].

Непременным атрибутом немецкого семейства являются всевозможные вязаные или вышитые салфеточки и скатерти. Разумеется, на Рождество сюжеты вышивки становятся «тематическими»: салфетки расшиваются звездами, елочками и колокольчиками – символами Рождества не только в Германии, но и во многих католических странах [1].

Немцы делают разные рождественские украшения и декорируют ими свой дом. В Рождество в Германии свечи горят не только в рождественском венке – они везде. Всевозможные ангелочки, фигурки людей и животных подсвечены огнями [1].

Окна бюргерских домов расписаны праздничными сюжетами. Вообще, трудно представить празднование Рождества в Германии без традиционных цветных стекол, мигающих гирлянд и красочных символов приближающегося праздника [2].

На входных дверях появляется зеленый веночек, приветствующий и благословляющий гостей. Зеленый и красный – основные цвета немецкого Рождества, именно они преобладают в оформлении праздника. Зеленый цвет символизирует надежду на жизнь в темноте зимы и верность, красный – кровь Христа [4].

Во многих дворах, перед церквями и на площадях устанавливаются елки, переливающиеся огнями, и фигуры, изображающие святое семейство в рождественскую ночь [4].

Елка как символ Рождества пришла именно из Германии. Первые елки, украшенные сладостями, яблоками и орехами, появились в домах эльзасских бюргеров в конце 16-го века. Свечи

на елке зажгли в 1730 году. Сейчас елку в Германии перед Рождеством украшают гирляндами, огоньками, причем число огней может перевалить за тысячу [4].

Ожидание Рождества детям Германии облегчают милые забавные сладкие календари Адвента – они бывают разными; продаются в магазинах или на рождественском рынке. Календарь рассчитан на 24 дня, в каждом окошечке прячется маленький шоколадный сюрприз. Для взрослых такие календари создаются с репродукциями картин, шутками, стихами, цитатами из Библии [6].

В первое утро Рождества города Германии чисты, тихи и пусты – все немецкие жители в церкви. После рождественской службы немецкая семья усаживается за праздничный стол, главное украшение которого традиционный гусь с яблоками и капустой [6].

В декабре, кроме Рождества и Нового года, немцы отмечают еще и День Святого Николауса – любимого детского Святого в Германии. Дети выставляют за дверь свои башмачки и туфельки, а добрый Николаус кладет в них подарки [1].

Рождество в Германии плавно перетекает в Новый год. По традиции, ель – главный атрибут праздника. У древних германцев ель была священным деревом: люди верили, что в ее хвое обитает дух леса, защитник природы. Для встречи Новому году в Германии дома украшают разноцветными гирляндами, венками из хвои и фигурками Санта-Клауса [1].

Празднование Нового года в Германии, как и в некоторых других странах, называют Сильвестр – по имени священнослужителя, который умер 31-го декабря 335-го года [6].

Новогодние подарки в Германии детям дарит не Санта-Клаус. В Новый год детям Берлина, Кельна, Мюнхена и других немецких городов подарки приносит рождественский человек Вайнахтсман, который приходит в гости вместе с кроткой и милой Кристкиннд. Вайнахтсман одет в вывернутую шубу, подпоясан цепью, в руке розги для наказания непослушных, а также мешок с подарками. Кристкиннд одета вся в белое, лицо закрыто белой вуалью, в руках – корзина с яблоками, орехами и сладостями. В Новый год у проказников Германии есть шанс исправиться и получить гостинцы – для этого они должны прочитать Кристкиннд стихотворение или спеть песню [3].

Многие празднуют новый год у себя дома в семейном кругу, некоторые семьями идут в бар или ресторан. Молодежь сначала празднуют с близкими родственниками (родители, бабушки-дедушки, тети-дяди), а затем собираются в кругу друзей [3].

Перед новым годом все друг у друга заранее спрашивают кто где будет отмечать, заранее договариваются и планируют меню на новый год и развлекательную программу [4].

За праздничным новогодним столом собирается вся семья. В Новый год в Германии по традиции на праздничном столе обязательно присутствуют блюда из рыбы, большой популярностью пользуется карп, ведь рыбная чешуя похожа на монетки. Рекомендуются даже носить в кошельке пару больших кружочков чешуи карпа – это приносит богатство [2].

Новогодним героем Германии является известный и популярный в Европе Санта Клаус, который в Германии появляется на ослике. В канун Нового года маленькие дети перед тем, как лечь спать, готовят специальную тарелку для подарков, а в башмаки положено класть сено – для ослика [1].

На Новый год в Германии есть интересная традиция: как только часы начинают отбивать полночь, люди самого разного возраста взбираются на стулья, столы, кресла и с последним ударом дружно, с радостными приветствиями, «впрыгивают» в Новый год. После этого празднование перемещается на улицу [4].

Поднимая бокал с шампанским, немцы говорят: «PrositNeujahr» или «ProstNeujahr». Слово «Prost» пришло из латыни и переводится «это может удался». Так жители Германии поздравляют друг друга с Новым годом [2].

В новогоднюю ночь немцы не сидят дома. В эту ночь трудно чувствовать себя одиноким, потому что на улицу в новогоднюю ночь из своих домов выходят тысячи семей, люди поздравляют друг друга, пьют шампанское, ввысь летят ракеты, петарды, небо озарено грандиозными фейерверками. Новый год в Берлине – один из самых фантастических по своему размаху праздников: протяженность новогодней уличной вечеринки в городе – до двух километров, а разноцветное шоу в ночном небе продолжается более часа [4].

В России главный праздник – Новый год, а традиция празднования Рождества существенно пострадала в атеистическом Советском Союзе. Однако последние полтора десятка лет празднуем и Рождество [5].

В России принято встречать Новый год в кругу семьи или друзей. Близкие люди собираются вместе вечером 31-го декабря, чтобы проводить Старый год и встретить Новый. И собираются не просто так, а за накрытым столом, уставленным всевозможными праздничными блюдами [5].

Для начала обычно вспоминают, что было в уходящем году – хорошего или, наоборот, плохого. Рассказывают, что произошло в жизни важного и желают друг другу счастья. И, разумеется, не забывают воздавать должное вкусностям и алкогольным напиткам, которых в большинстве семей и компаний принято закупать очень много [7].

Традиционные для русского новогоднего стола блюда – салаты «Оливье» и «сельдь под шубой». А самый «новогодний» фрукт – мандарины. Эти блюда стали обязательными ещё в советское время. Кроме того, обычно готовят ещё много затейливых трудоёмких блюд, некоторые из них можно попробовать не чаще раза в год [7].

Елка на Новый Год стала одним из важнейших символов праздника. Именно под ней дети находят подарки в первое утро наступившего года. Кстати, подарки – ещё одна важная традиция [5].

Снежинки на окнах не встретишь за пределами России и других стран бывшего Советского Союза. Наши снежинки – особенные. Мы сами вырезаем их из бумаги, сами наклеиваем на окна, чтобы атмосфера в доме стала ещё более праздничной [7].

Нельзя сказать, что новогоднее обращение к народу главы государства существует только в России – в других странах это тоже обычное дело. Тем не менее, в России к напутственной президентской речи относятся с особым вниманием. 31-го декабря в 23.55 по нескольким каналам глава страны обращается к гражданам с речью, где обычно подводит итоги года [8].

После Кремлёвские куранты отбивают 12 ударов, знаменующих начало нового года. Затем играет государственный гимн страны, а во всех домах и ресторанах люди поднимают бокалы с шампанским, «чокаются», поздравляют друг друга. Вот так и наступает Новый Год [8].

Дед Мороз – главный персонаж Нового Года, добрый волшебный старик с белой бородой в красной, белой или голубой шубе и валенках. Ездит Дед Мороз на тройке лошадей, а помогает ему внучка Снегурочка [5].

И ещё одна особенность, присущая только России и странам СНГ – Старый Новый год. Этот забавный оксюморон и удивительная традиция появились из-за различий в юлианском и грегорианском календаре. Церковь продолжает пользоваться юлианским календарём, и новый год наступает «по старому стилю», так что выпадает на Рождественский пост [8].

Православные христиане отмечают Рождество 7-го января, а 6-е число – это Сочельник (от слова «сочиво» – особая каша из пшеничных зёрен и сока семян). Сочельник – последний день Рождественского поста (который в России соблюдается редко, потому что его середина как раз приходится на Новый Год) и канун Рождества Христова [7].

В ночь с 6-го на 7-мое января во всех православных церквях России служат Всенощную службу. Начинается она вечером и длится примерно три часа. Потом служат литургию, и сразу после неё наступает Рождество. Люди поздравляют друг друга и идут домой – говеть. Утром 7-го января служат ещё одну литургию [5].

В Рождественскую ночь у русских девушек принято гадать: языческая традиция сохранилась и до наших дней. Считается, что в эту особую ночь можно точно узнать свою судьбу и узнать, когда и за кого выйдешь замуж, какой будет жизнь и прочее [5].

В Рождество принято накрывать особый стол, который сильно отличается от новогоднего. В Сочельник нужно приготовить сочиво. Принимать пищу в этот день нельзя, пока на небе не появится первая звезда [8].

Также на Рождество пекут облатки – тонкие круглые ломтики пресного теста. Их кладут на чистое сено на середину стола. Облатка символизирует младенца Христа в яслях. Во время ужина следует преломить облатку с сотрапезниками и пожелать им всего самого доброго от всего сердца. А в конце трапезы на стол выставляют сладкие блюда – медовые пряники, маковые рулеты, орехи, кисели, печенье [8].

Рождественские украшения схожи с новогодними, но есть и отличия. Например, в Рождество расставляют по всему дому свечи, развешивают звёздочки и венки, украшают дом изображениями и фигурками ангелов. По сути, можно просто дополнить новогоднее убранство дома. Гирлянды лучше убрать – свечей будет достаточно [5].

Традиционно рождественскими цветами считаются красный и золотой. Чем их больше, тем праздничнее будет атмосфера [5].

Рождественский пост длится с 28-го ноября по 6-е января. В этот период следует воздержаться от обильной пищи, исключить из рациона мясо, молочные продукты и яйца. Правда, ввиду того, что пост приходится как раз на Новый Год, удержаться сложно [7].

Но если вы все же хотите прикоснуться к этому таинству, имейте ввиду: пост – это не только воздержание от определённой пищи. Иоанн Златоуст говорил, что «истинный пост есть удаление от зла, обуздание языка, отложение гнева, укрощение похотей, прекращение клеветы, лжи и клятвопреступления».

Идея праздника – рождение Иисуса Христа, сына божьего. И в Германии, и в России Рождеству предшествует пост и Рождественский сочельник или Адвент. Общей является традиция славить Христа торжественными песнями. Наличие множества схожих обычаев – дарить подарки, поздравлять друг друга, готовить вкусную и обильную праздничную еду [8].

Главное, общее в праздновании Рождества обеих стран – это единство христианской веры [8].

В России и Германии люди говорят на разных языках, но являются последователями одной веры, они христиане. Разница лишь в том, что русские православные, а немцы – католики [8].

Россия – многонациональная страна. Веками наши предки учились жить в мире, иначе нельзя, только живя в согласии, можно сеять хлеб, растить детей. Поэтому нужно учиться уважать культуру и обычаи других народов [5].

Эту же идею миролюбия нес Иисус Христос, день рождения которого отмечают как Рождество [8].

Список литературы

- 1 Абросимов А. Е. Достопримечательности Германии / А. Е. Абросимов. – М., 2010. – 48 с.
- 2 Вознесенская Л. О. Рождество и Новый год: обычаи, обряды, суеверия, сказки / Л. О. Вознесенская составитель и автор вступительной статьи. – М. : Издательство «Институт практической психологии», «МОДЭК», 2007. – 94 с.
- 3 Воронцова Е. В. Культура Германии / Е. В. Воронцова. – М. : ПортПресс, 2005. – 113 с.
- 4 Култышев С. В. Все о Германии: справочник туриста / С. В. Култышев. – М. : Инфра, 2011. – 71 с.
- 5 Шангина И. И. Русские традиционные праздники / И. И. Шангина. СПб : Ленинград, 2004. – 53 с.
- 6 Шишкина – Фишер Е. М. Немецкие народные календарные обряды, танцы и песни в Германии и России / Е. М. Шишкина – Фишер. – М. : АОО «Международный союз немецкой культуры», 2002. – 142 с.
- 7 Шмелев И. С. Лето господне / И. С. Шмелев. – М : «Дрофа», 2002. – 107–112 с.
- 8 <http://www.publy.ru/post/14862>

ВИШНЯКОВ А.М., ПАНЬКИН С.И.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

VISHNYAKOV A.M., PANKIN S.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

МАСС-МЕДИА В ПОЛИТИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ MASS MEDIA IN POLITICAL MANAGEMENT

Аннотация

В статье представлен мониторинг Масс-Медиа в политической структуре общества. Показывает, как мониторинг Масс-Медиа выступает вспомогательным инструментом для эффективной работы в реализации субъектом управления задач политического управления.

Abstract

The paper presents the monitoring of the media in the political structure of society. It shows how to monitor the media serves an auxiliary tool for effective work in the implementation of the subject of management problems of political management.

Ключевые слова: Масс-Медиа, политика, общество, мониторинг.

Keywords: Mass media, politics, society, monitoring.

В современном мире Масс-Медиа или другими словами СМИ, являются самым блестящим посредником между властью и обществом, способным к широкому распространению информации и идей. Информационные сети, частью которых сегодня являются каналы Масс-Медиа, играют роль нервной системы в общественном организме, они передают сигналы о неблагополучии в той или иной сфере общественной жизни в «мозг» – то есть во властные структуры, туда, где принимаются решения. Прежде всего, Масс-Медиа – это канал движения информации: от общества к власти и от власти к обществу. Но Масс-Медиа не являются пассивным передатчиком, они воздействуют на каждую из сторон – в этом состоит их могущество. С одной стороны, Масс-Медиа формируют общественное мнение, с другой, – вступают в определенные отношения с властью. В этом плане и важно отслеживание, и анализ поступающей информации из сотни источников СМИ для принятия эффективных политических решений и действий [5].

Современный человек должен постоянно быть в курсе событий в сфере своей деятельности. Но источников информации тысячи: газеты, журналы, радио, телевидение, интернет. Для того чтобы эффективно управлять политическим процессом, быть в курсе политической жизни необходимо обладать информацией и своевременно ее получать. Для этого и проводится мониторинг Масс-Медиа, ставший частью современной политики, позволяющей отслеживать и корректировать имидж, образ того или иного политика в Масс-Медиа, разбираться в политической ситуации, анализировать деятельность конкурирующих лидеров [1].

Мониторинг Масс-Медиа можно понимать по-разному: как процесс и как конечный продукт [1].

Материалом для мониторинга являются все ведущие каналы медиа-воздействия: информационные агентства, массовые и специализированные Масс-Медиа, печатные и электронные (телевидение, радиовещание, Интернет). При необходимости основной список дополняется узкоспециализированными, местными, малотиражными изданиями. База публикаций позволяет составлять оперативные пресс-обзоры и формировать по мере потребности тематические досье. Мониторинг используется для изучения эффективности PR- и рекламных кампаний, составления формируемого Масс-Медиа «портрета» организации или персоналии, оценки общественного резонанса того или иного действия, отслеживание действий других компаний [2].

На сегодняшний день для подавляющего большинства государственных и общественных структур неотъемлемым условием существования стали эффективные public relations и целенаправленное формирование своего позитивного имиджа в Масс-Медиа. Вопросы корректировки имиджа встают, например, перед органами власти и политиками в период избирательных кампаний, а также в условиях жесткой конкуренции государственных структур. Отсюда возникает необходимость хорошо ориентироваться в информационном пространстве, создаваемом Масс-Медиа (медиа-пространстве) [4].

На практике специалисту по информационной работе очень часто приходится сталкиваться с самонадеянным отношением к этому вопросу со стороны многих других сотрудников государственного аппарата или коммерческой корпорации. К сожалению, поскольку практически все люди являются постоянными читателями одной или нескольких газет, а равно зрителями новостей одного или нескольких телеканалов, то многие из них пребывают в уверенности, что они сами прекрасно понимают, о чем пишут газеты и что показывают по телевизору. Следствиями такого искреннего заблуждения является сведение всего мониторинга к одному только текущему мониторингу информационного пространства, и даже этот последний понимается часто как набор цитат из важнейших публикаций [5].

Между тем, информационное пространство развивается по своим законам, и это развитие описывается в рамках своеобразных систем координат [3].

Нужно знать, кто и как отражает в Масс-Медиа деятельность органов власти, деятельность и позиции руководства, а также как подается в Масс-Медиа информация пресс-службы, интервью и выступления первых руководителей администрации области или города. Это дает представление о том, как в связи с этим выстраивать отношения с журналистами и редакциями Масс-Медиа, что и как говорить в публичных выступлениях, какие корректировки нужно делать. Здесь анализ Масс-Медиа используется для установления «обратной связи» [3].

Мониторинг проводится в обязательном порядке после каждой пресс-конференции или любого другого информационного события, связанного с деятельностью определенной персоны или партии. Это делается для того, чтобы не упустить из внимания возможные искажения выходящей на экраны или страницах газет информации. Вся полученная в ходе мониторинга информация

предоставляется заказчику, который из вариантов, предложенных пресс-службой, выбирает форму реагирования на прошедшие в Масс-Медиа сообщения. Если информация не соответствует действительности, то, как правило, выбирается такая форма ее опровержения, как официальное заявление пресс-службы, распространяемое по всем информационным агентствам и ведущим Масс-Медиа. Следует также отметить и тот факт, что заявлением-предупреждением дело обычно не заканчивается: оно плавно переходит на стадию судебного разбирательства, которое, если учесть особенности российской судебной практики, может длиться до бесконечности [6].

Мониторинг Масс-Медиа – это постоянное отслеживание всех сообщений, посвященных клиенту или тематике, важной для его деятельности – отдельное и очень важное направление PR-сопровождения [6].

При видимой простоте мониторинг Масс-Медиа требует серьезной организационной проработки. Далеко не все газеты и телеканалы имеют сайты в Интернете (особенно, если речь идет об областных и районных Масс-Медиа), а между тем существует определенная аудитория у этих средств массовой информации. В сущности, мониторинг – это такая технологичная процедура, которую нужно выстроить один раз и потом с успехом пользоваться [4].

Мониторинг средств массовой информации становится еще одним каналом получения информации, необходимым для обеспечения деятельности органов власти, средством воздействия на общественное мнение, средством контроля или «обратной связи» [5].

Таким образом, исходя из задач исследования, можно дать такое определение понятию мониторинг Масс-Медиа – систематический сбор и обработка информации из открытых источников, которая может быть использована для улучшения процесса принятия решений, а также косвенно для информирования общественности или прямо как инструмент обратной связи в целях осуществления проектов, оценки программ или выработки политики [2].

По результатам исследования можно сделать вывод, что не существует единой модели понимания, что такое мониторинг Масс-Медиа и как его эффективнее организовать, так как каждый человек и каждая организация, проводящие мониторинг Масс-Медиа, преследуют поставленные перед ними цели. В то же время существуют стандарты, которые могут быть применены для мониторинга Масс-Медиа с целью оценки внешней среды политической партии или органа власти [1].

Основная проблема состоит в том, что мониторинг Масс-Медиа зачастую очень трудоемкий процесс, который требует от пресс-служб и информационно-аналитических управлений значительной концентрации не только материальных, но и людских ресурсов [2].

Мониторинг Масс-Медиа призван обеспечивать, прежде всего, обратную связь в системе политического менеджмента. Исходя из этого можно сделать вывод, что для проведения качественного и эффективного мониторинга Масс-Медиа необходима систематичность, непрерывность поиска и правильный выбор источников – только это в полной мере может гарантировать полноценный результат [5].

Поручать мониторинг необходимо организациям или группам специалистов, ориентированных по скоординированным направлениям информационного поиска и анализа, формируя на основе результатов их деятельности целостную картину текущей ситуации. Специалисты, готовящие и распространяющие материалы по мониторингу определенной ситуации, должны учитывать, что их информационно-аналитические материалы оказывают существенное влияние на принятие решений. Поэтому при мониторинге информационного пространства необходимо проверять материалы на актуальность, достоверность и полноту [6].

Таким образом, мониторинг средств массовой информации выступает вспомогательным инструментом для эффективной работы в реализации субъектом управления задач политического менеджмента, таких как создание привлекательного образа государственного учреждения, политической партии, общественной организации или группы давления, влияние на политических оппонентов, а также на противников в политических конфликтах, мобилизация масс для политической поддержки. Следствием этого является его высокая востребованность властными структурами и политическими организациями [1].

Список литературы

- 1 Астахова Л. В. Информатика. Социальная информатика: учебное пособие / Л. В. Астахова. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2001. – 234 с.
- 2 Багриновский К. А. Новые информационные технологии / К. А. Багриновский, Е.Ю. Хрусталев. – М. : ЭКО, 1996 г. – 198 с.

3 Большаков П. В. Вся пресса Южного Урала : 1838-2006 : Научно-справочное издание / П. В. Большаков. – Челябинск : ЮУрГУ, 2006. – 250 с.

4 Гуревич С. М. Экономика отечественных СМИ: учебное пособие для вузов / С. М. Гуревич. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 315 с.

5 Агентство политической информации // <http://agency.apiural.ru>

6 Агентство мониторинга WPS // <http://www.wps.ru/ru/services/index.html>

ГАРИПОВА Э.Р., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

GARIPOVA E.R., ZHARKOVA T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ЗАИМСТВОВАНИЕ АНГЛИЙСКИХ СЛОВ В СОВРЕМЕННОМ НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ BORROWING ENGLISH WORD IN MODERN GERMAN LANGUAGE

Аннотация

В настоящее время весьма часто можно встретить в одном языке заимствования из другого. К примеру, лексика немецкого языка содержит в себе довольно большое количество английских слов и выражений. Иноязычные источники обогащали и пополняли немецкий язык в течении всего процесса его исторического формирования.

Abstract

It is now very often seen in a language borrowed from another. For example, the vocabulary of the German language contains a fairly large number of English words and expressions. Foreign language sources enrich and replenish the German language throughout the entire process of its historical formation.

Ключевые слова: заимствования, немецкий язык, лексика.

Keywords: borrowing, German language, vocabulary.

Словарный состав каждого современного языка прошел достаточно долгий путь своего становления. Лексика немецкого языка включает в себя не только исконные слова, но и слова, которые заимствованы из других языков. Главной внешней причиной проникновения английских слов и выражений в немецкий язык можно назвать достаточно тесные политические, торгово-экономические и другие связи между народами [1, с. 87].

Другой внешней причиной можно считать потребность людей обозначить с помощью иноязычного слова какой-нибудь новый предмет, понятие или явление. К примеру, с целью обозначения слуги в гостинице в русском языке закрепилось французское по происхождению слово «портье», так как слово слуга недостаточно четко дает представление о деятельности данного лица [2, с. 63]. Необходимость в специализации наименований особенно актуальна в технике и науке, где иноязычные элементы становятся закрепленными терминами, которые различаются по своему значению от близких им искомым слов.

Потребность специализации наименований связана также с тенденцией, свойственной языку, к все большей дифференциации языковых средств по смыслу. В результате этой тенденции значение, которое несет собой слово, может иметь много смыслов и один из них приобретает иноязычную окраску: повествование-сообщение, страх-паника и так далее.

Склонность к замене описательных наименований однословными также можно считать причиной заимствования. Так, примером может служить появление в русском языке нового слова «бра», вместо настенной лампы.

Основным условием заимствования является билингвизм, то есть двуязычие говорящих, их умение во время общения с легкостью переключаться с одного языка на другой. В основном такой способностью обладают некоторые профессиональные и социальные группы людей – дипломаты, переводчики, научные работники, корреспонденты-международники. Из области билингвов иноязычное слово быстро распространяется и попадает в другие социальные группы говорящих и в различные области речи.

Стоит отметить, что в Германии с недавних времен стало довольно популярно использование английских слов вместо некоторых немецких. Однако их употребляют не все немцы, а только лишь те, кто имеет знания в английском языке. К примеру, в крупных немецких городах либо больших

вокзалах буквально на каждом шагу люди могут увидеть английские выражения: *City-Shopping, Checkin, Image-Center* [4, с. 130].

Как известно, в формировании языка особое значение имеет процесс заимствования. Именно данный процесс может увеличить лексическое богатство языка, а также служить источником новых слов и конкретных терминов. Заимствование является результатом изменений, происходящих в жизни человека.

Немецкие лингвисты утверждают, что посчитать и назвать точное количество заимствованных слов в немецком языке весьма нелегко и требует много сил. Проблема заключается в том, что до сих пор не определено, какое количество слов содержит сам немецкий язык.

Если немецкий язык насчитывает примерно 300 000 – 500 000 слов, в таком случае количество совершенно всех заимствованных слов приблизительно составляет 100 000. Основной словарный запас, содержащий 2 800 слов, содержит приблизительно 6% зарубежных слов. При этом заимствованные слова из числа существительных составляют большую часть, на втором месте – прилагательные, далее идут глаголы и все остальные слова [3, с. 57].

Можно выделить несколько видов заимствования:

1 прямое заимствование, то есть без изменения смысла самого слова: *Meeting, Team, CD-Player*;

2 английские заимствованные слова могут употребляться в немецком языке не в их прямом значении, так, например, американское «*Administration*» в немецком языке используется с целью обозначения не управленческого аппарата президента США, а правительства США;

3 заимствованные глаголы могут изменяться и преобразовываться согласно немецкой грамматике, например, если к ним присоединяется инфинитивное окончание *-en, -n*, то появляется возможность с легкостью спрягать глагол, а также образовывать причастия: *tomanage – managen, totrade – traden, toswap – swappen*;

4 другой вид заимствований формируют такие слова, которые в одинаковом значении и похожей форме существуют во многих европейских языках: *Musik, Medizin, Telefon, System, Radio*;

5 некоторые заимствования, а в особенности профессиональные слова, не подлежат замене другим немецким словом, в таком случае они должны быть точно переписаны: *Politik, Automat, Aggregat* [1, с. 132].

Реклама охотно применяет английские и американские понятия, для того чтобы пропагандировать чужой образ жизни и показать своим потенциальным клиентам дух другого мира. Именно по этой причине люди и приобретают *Conditioner, Snacks, Shorts*. Всем известна и находится на слуху рекламная лексика – *Corporate Identity, Image, Slogans, Marketing, Message*.

Особый отпечаток на язык оказывает техника, а особенно мир компьютеров и интернет: *Online, E-Mail, Provider*. Однако и до этого в немецком языке уже существовали технические понятия из других областей техники: *Display, Joystick, Gameboy, Playstation* и т.д.

В спорт приходит все больше типично американских видов спорта, с соответствующими им понятиями, которые намного упрощают спортсменам и болельщикам их общение и понимание: *Team, Match, Freestyle, Penalty, Cross, Badminton, Finish*.

Также есть и другие источники англицизмов:

- в СМИ – *Feature, Primetime, Pay-TV, Entertainer, Print*;
- в косметической индустрии – *Make-up, Fluid, Foundation*;
- в мире моды – *Look, Dress, Fashion, Top, Boots* [4, с. 137].

Можно заметить, что новые слова в языке возникают постоянно. Многие из них так органично вливаются в речь, что их обычно не замечают, другие же, напротив, обладают сочетаниями звуков, которые весьма заметны и сразу запоминаются.

В результате можно отметить, что заимствование имеет особое значение в формировании языка и его использование аргументировано тогда, когда выражается постепенное содержательное различие либо когда ограничена структура предложения. Стоит избегать заимствования, в случае если есть вероятность, что слушатель или читатель не поймет совсем либо поймет не до конца всю информацию.

Список литературы

1 Девкин В.Д. Немецкая разговорная речь: Синтаксис и лексика / В.Д.Девкин. – М.: Международные отношения, 1999. – 254 с.

2 Лотте Д.С. Вопросы заимствования и упорядочения иноязычных терминов / Д.С. Лотте. – М.: Наука, 1982. – 150 с.

3 Розен Е.В. На пороге XXI века. Новые слова и словосочетания в немецком языке / Е.В. Розен. – М.: Менеджер, 2000. – 190 с.

4 Романов А.А., Морозова О.Н., Носкова С.Э. Quo vadis, Deutsch? Разговор с изучающим современный немецкий язык. Монография / А.А. Романов, О.Н. Морозова, С.Э. Носкова. – Тверь: Агросфера, 2007. – 222 с.

ГАРИПОВА Э. Р., ПИСЬМЕННЫЙ Е. В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

GARIPOVA E. R., PISMENNIY E. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

РОЛЬ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ОБЩЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

ROLE OF NONVERBAL MEANS OF INTERCOURSE IN THE PROCESS OF INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В современном мире для формирования процесса успешного взаимодействия представителей различных культур и народов большую значимость получает фактор владения невербальными средствами общения. В статье рассматриваются различные виды невербального общения, и акцентируется их существенный характер в контексте межкультурных коммуникаций.

Abstract

In the modern world for the formation of successful interaction of different cultures and peoples representatives an increasing importance is being received by the factor of ownership of nonverbal means of communication. The article considers various types of nonverbal communication, and emphasizes their essential character, in the context of intercultural communication.

Ключевые слова: Межкультурная коммуникация невербальные средства общения, кинесика, тактильное поведение, проксемика, хронемика.

Keywords: Intercultural communication, nonverbal means of intercourse, kinesics, tactile behavior, proxemics, chronemics.

На рубеже второго и третьего тысячелетий становится все более явным, что общество развивается по пути расширения связи и взаимозависимости разных стран, народов и их культур. Данный процесс охватил разнообразные области общественной жизни абсолютно всех стран мира. На сегодняшний день нереально найти этнические общности, которые никак не почувствовали бы на себе воздействие как со стороны культур других народов, так и более обширной общественной среды, существующей в отдельных регионах и в мире в целом. Это выразилось в бурном росте культурных обменов и непосредственных контактов между государственными институтами, социальными группами, общественными движениями и отдельными индивидами разных стран и культур. Расширение сферы взаимодействия культур и народов делает особенно актуальным вопрос о культурной самобытности и культурных различиях, а также актуализирует саму сферу межкультурной коммуникации как общекультурного характера, так в области международной деловой активности [7, с. 11].

Роль человеческой речи как наиболее популярного вербального средства коммуникации сложно переоценить. Одновременно с этим в ходе общения постоянно осуществляется и невербальная коммуникация. Эффективность общения, особенно в контексте межкультурной коммуникации, находится в зависимости не только от того, в какой мере понятны собеседнику слова, но и от умения корректно и адекватно интерпретировать информацию, передаваемую жестами, мимикой, движениями тела, темпом, тембром голоса и иными невербальными средствами коммуникации. Поэтому в ходе общения с людьми разных культур важным считается знание элементов культурно-специфической невербальной коммуникации – обладание межкультурной компетенцией.

Невербальная коммуникация представляет собой обмен невербальными сообщениями между людьми, а также их интерпретацию. Она возможна потому, что за всеми этими символами и знаками в каждой культуре закреплено конкретное значение, понятное окружающим [6, с. 49].

Невербальное общение – общение без помощи слов, часто возникает автоматически. Оно может или дополнять и усиливать словесное общение, или ему противоречить и ослаблять его. Хотя невербальное общение и является часто неосознанным процессом, в настоящее время оно довольно хорошо исследовано и для достижения необходимого результата с успехом может контролироваться [4, с. 113].

К средствам невербальной коммуникации относятся: кинесика, тактильное поведение, проксемика, хронемика.

1 Кинесика предполагает собой комплекс жестов, поз, телодвижений, применяемых при коммуникации в качестве дополнительных выразительных средств общения. Данный термин был предложен с целью исследования общения посредством движений тела. Кин – мельчайшая единица движения, из них формируется поведение, так же как речь формируется из слов, предложений и фраз. Считывая кинемы, мы интерпретируем сообщения, передаваемые через жесты и прочие телодвижения. Компонентами кинесики являются жесты, мимика, позы и взгляды, которые имеют как физиологическое происхождение (к примеру, зевота, потягивание, расслабление и др.), так и социокультурное (широко раскрытые глаза, сжатый кулак, и т. п.).

Жесты – это разного рода движения тела, рук либо кистей рук, сопровождающие в процессе коммуникации речь человека и выражающие отношение человека непосредственно к собеседнику, к какому-то мероприятию, другому лицу [1, с. 173].

Мимика предполагает собой все перемены выражения лица человека, которые возможно наблюдать в ходе общения [2, с. 114]. Она является важнейшим компонентом невербальной коммуникации. Лицо партнера по общению вольно либо невольно приковывает наше внимание, так как выражение лица дает возможность получать обратную связь о том, понимает нас партнер либо нет.

К примеру, в Китае в момент разговора принято улыбаться вне зависимости от того, о чем идет речь. Однако эта улыбка является выражением согласия и приветствия, а никак не чувства радости и взаимной приязни, как это принято у европейцев. У японцев практически постоянно безмятежное, спокойное выражение лица, вне зависимости от внутренних чувств, которые они стараются скрывать, пряча под маской. Только среди близких и в то время, когда их никто не видит, японцы снимают “маски”, давая свободу смеху и слезам.

Визуальное взаимодействие – применение движения глаз либо контакт глазами в ходе коммуникации [4, с. 106]. С помощью глаз кроме того возможно выразить богатую гамму человеческих эмоций и чувств. К примеру, визуальный контакт способен означать начало разговора; в процессе беседы он является знаком внимания, поддержки либо, наоборот прекращения общения. Он также способен указывать на окончание реплики либо разговора в целом.

В Японии не принято смотреть прямо в глаза друг другу: женщины не смотрят в глаза мужчинам, а мужчины – женщинам, японский оратор смотрит как правило куда-то в сторону, а подчиненный, выслушивая выговор руководителя, опускает взгляд и улыбается. Сравнивая США и Англию, можно выделить, что американцы смотрят в глаза только в том случае, если хотят удостовериться, что партнер по общению их правильно понял. А для англичан контакт глаз наиболее привычен – им приходится смотреть на собеседника, который моргает, для того чтобы показать, что слушает.

Поза – положение человеческого тела и движения, которые принимает человек в ходе коммуникации [3, с. 96]. Это одна из менее подконтрольных сознанию форм невербального поведения, по этой причине при наблюдении за ней возможно приобрести важную информацию о состоянии человека. Согласно позе можно судить, напряжен человек либо раскован, настроен на разговор либо стремится быстрее уйти.

2 Тактильное поведение. Сравнительное сопоставление поведения представителей разных культур позволило определить, что при общении люди различных культур применяют различные виды прикосновений к своим собеседникам. К подобного рода прикосновениям эксперты относят, прежде всего, рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия и т. п. [5, с. 113]. Как показали наблюдения и исследования, с помощью различного рода прикосновений процесс коммуникации способен приобретать различный характер и проходить с разной эффективностью.

Внутри любой культуры есть собственные правила прикосновений, которые регулируются традициями и обычаями данной культуры и принадлежностью взаимодействующих людей к тому

либо другому полу. Очень часто это находится в зависимости от той роли, которые играют мужчины и женщины в соответствующей культуре. В определенных культурах запрещается прикосновение мужчины к мужчине, однако никак не ограничивается прикосновение женщины к женщине. В других культурах запрещено женщинам прикасаться к мужчинам, несмотря на то мужчинам обычно позволено прикасаться к женщинам при общении.

К примеру, арабы, как правило, чувствуют дискомфорт в общении с американцами из-за отсутствия близкого тактильного контакта в общении с ними. Американцы же, в свою очередь, воспринимают необходимость арабов в тесном физическом контакте как посягательство на свое личное пространство, что вызывает у них чувство беспокойства.

3 Проксемика – это использование пространственных отношений при коммуникации [3, с. 256]. Этот термин был введен американским психологом Э. Холлом с целью анализа закономерностей пространственной организации коммуникации, а кроме того влияния территорий, расстояний и дистанций между людьми на характер межличностного общения. Особые исследования выявляли, что они значительно различаются в разных культурах и являются достаточно важными для коммуникации.

Любой человек полагает, что конкретный объем пространства около него является его собственным и нарушение данного пространства рассматривает как вмешательство во внутренний мир, как недружественный поступок. По этой причине общение людей постоянно происходит на определенном расстоянии друг от друга, и это расстояние является важным показателем типа, характера и широты отношений между людьми. Каждый человек интуитивно определяет границы собственного личного пространства. Данные границы зависят не только лишь от культуры этого народа, но и от отношения к определенному собеседнику. Таким образом, друзья всегда встают поближе друг к другу, чем незнакомые люди. Тем самым, изменение дистанции между людьми при общении является частью процесса коммуникации.

В исследовании межличностной дистанции в Японии, Венесуэле и США было определено, что когда японцы говорят на своем родном языке, они сидят дальше всех друг от друга, американцы занимают срединное положение, а венесуэльцы – ближе всех. При этом женщины в абсолютно всех культурах располагаются поближе друг к другу, нежели мужчины.

К примеру, представители средиземноморских культур (Греция, южная Италия) предпочитают наиболее близкую межличностную дистанцию в общении, нежели жители стран Северной Европы (Швеция, Финляндия, Дания). В определенных культурах существуют большие отличия в дистанции в зависимости от типа взаимоотношений, например, в Аргентине, где положительно окрашенные взаимоотношения подразумевают общение на близкой дистанции, а отрицательно окрашенные – на далекой.

4. Хрономика – это использование времени в невербальном коммуникационном процессе [3, с. 258]. Для общения время является не менее значимым фактором, чем слова, жесты, позы и дистанции. Понимание и использование времени считается частью невербального общения и крайне существенно различается в различных культурах.

Так, общие собрания в африканских деревнях начинаются только лишь после того, когда соберутся все жители. Если в США вы опаздываете на немаловажную встречу, то это расценивается как отсутствие интереса к делу и оскорбление для партнера, а в Латинской Америке задержаться на 45 минут – обычное дело.

Деловые культуры разделяются на полихронные и монохронные. США является представителем монохронных культур. Важной психологической установкой в бизнесе американцев считается последовательность и концентрация на одном деле в каждый данный период. К времени американцы относятся серьезно. Точность и пунктуальность рассматривается как добродетель и необходимый атрибут серьезного бизнеса. Одновременное занятие несколькими вопросами считается плохим тоном, неумением себя организовать.

Хрономика, кроме того, изучает ритм, движение и расчет времени в культуре. Так, в больших городах мы обязаны идти по улицам быстрее, чем в небольших деревушках. Ритмы африканцев, являющиеся для них измерителями времени, принципиально отличаются от европейских ритмов.

Невербальное общение может восполнять вербальное сообщение: если улыбаетесь и говорите: «Привет, как дела?», то эти два действия дополняют друг друга. Дополнение обозначает, что невербальные элементы делают речь более выразительной, уточняют и разъясняют ее. Улыбка при встрече с другом, когда говорите ему, что очень рады увидеться с ним, дополняет речевое сообщение. Речь лучше понимается, в случае если она сопровождается жестами.

Люди применяют невербальное общение с целью того, чтобы глубже, вернее и понятнее выразить свои идеи, эмоции, чувства. Это является общим для абсолютно всех культур, хотя тем либо иным невербальным знакам в разных культурах придается различное значение. Таким образом, для общения с представителями иных культур необходимо знать и понимать невербальные формы общения, присущие данной культуре.

Приведем некоторые примеры невербального общения, которыми пользуются во всем мире, но которые в каждой стране имеют свое значение, что нередко создает большие трудности в межкультурной коммуникации. К примеру, для нас свойственно при приветствии на расстоянии помахать рукой из стороны в сторону. Однако в Северной Америке такого рода поступок обозначает прощание, в Центральной Америке либо Африке подобным движением останавливают автомобиль либо подзывают к себе кого-то.

V-образный знак пальцами, представляет собой жест, обладающий большой степенью известности в Великобритании и Австралии, и имеет оскорбительную интерпретацию. В период второй мировой войны Уинстон Черчилль популяризировал символ «V» с целью обозначения победы, однако для этого обозначения рука повернута тыльной стороной к говорящему. Если же при данном жесте рука повернута ладонью к говорящему, в таком случае жест обретает оскорбительное значение - «заткнись». В большинстве стран Европы, однако, V жест в любом случае обозначает «победа», поэтому, в случае если англичанин стремится данным жестом сказать европейцу, чтобы он заткнулся, тот будет недоумевать, какую победу имел в виду англичанин. В многочисленных странах данный жест обозначает кроме того цифру «2».

Эти примеры сообщают о том, к каким заблуждениям могут привести неверные толкования жестов, не учитывающие национальные особенности говорящего. Прежде чем делать какие-либо выводы о смысле жестов и языка тела, нужно учесть национальную принадлежность человека.

Подводя итог, можно утверждать, что, приезжая в другую страну либо общаясь с представителем другой культуры, человек встречается не только лишь с незнакомым языком, но и с другими этикетными нормами, традициями, отличительными чертами общения и правилами поведения. Без представлений о том, что принято, возможно, желательно, не разрешено, допустимо в той или иной стране, невозможна успешная интеграция в ее социум.

Залогом успешного общения между людьми, особенно разных национальностей и разных культур, считается не только их речь. Одно из важнейших мест в межкультурной коммуникации занимает невербальное общение.

Умение прочитывать знаки невербальной системы общения и способность применять их лично, сможет помочь преуспеть не только в деловой сфере, но и в повседневной жизни. К тому же, знания в сфере межкультурной коммуникации смогут повлиять на решение наиболее глобальных проблем, как, к примеру, конфликт культур.

Список литературы

1 Бергельсон М. Б. Межкультурная коммуникация как исследовательская программа: лингвистические методы изучения кросс-культурных взаимодействий / М.Б. Мергельсон // Вестник МГУ. – 2006. – № 4. – С. 166–181.

2 Грушевицкая Т. Г. Основы межкультурной коммуникации : учебник для ВУЗов / Т. Г. Грушевицкая. – М. : Юнити, 2005. – 214 с.

3 Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание : учебник / В. А. Лабунская. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2005. – 214 с.

4 Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация : учебник / В.П. Морозов. – М. : ИП РАН, 2005. – 189 с.

5 Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура : учебное пособие / Т.Н. Персикова. - М. : Логос, 2007. - 216 с.

6 Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – Стр. 48–53.

7 German, N.F. Differences in cultural patterns as the greatest challenge to intercultural communication / N.F. German // Наука в современном информационном обществе: Материалы VII международной научно-практической конференции. н.-и. ц. "Академический". North Charleston, SC, USA, 2015. С. 9–12.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НЕСКОЛЬКИХ МОДЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНЫХ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУР

Аннотация

На первый взгляд речевой этикет кажется абсолютно ненужным и устаревшим феноменом, однако, на самом деле он является важной составляющей коммуникации между людьми. Особо велика важность бизнес-этикета при общении с иностранными партнерами, т.к. в ходе деловых переговоров необходимо учесть особенности общения и поведения не только своей страны, но и страны, где живут иностранные бизнес-партнеры.

Abstract

At first sight speech etiquette seems to be a totally unnecessary and outdated phenomenon, but, in fact, it is an important component of the human communication. Particularly great importance of business etiquette is while dealing with foreign partners, as during business negotiations it is necessary to take into account the peculiarities of communication and behavior of not only one's own country but also of the country where foreign business partners live.

Ключевые слова: Бизнес-этикет, деловые переговоры, межкультурная коммуникация.

Keywords: Business-etiquette, business negotiations, intercultural communication.

Российские бизнесмены умеют находить общий язык с соотечественниками вполне неплохо, несмотря на то, что общение проходит не по правилам этикета. Однако когда речь заходит о приеме иностранных партнеров или деловых переговоров за границей, они сильно растеряны из-за того, что не умеют вести себя при общении с иностранцами должным образом [1, с. 136]. Данная проблема возникает потому, что та или иная нация обладает рядом отличительных черт, во многом от которых зависят особенности бизнес-этикета [5, с. 49].

Бизнес-этикет – это ряд понятий о том, как представить себя в правильном свете при различных обстоятельствах, принять участие в диалоге при беседе, либо о том, как вести себя во время делового обеда. Знание этих понятий может сыграть решающую роль в ведении бизнеса [4, с. 196].

К примеру, для англичан, в ходе переговоров, не позволительно вторжение в личную жизнь. Каждый, с точки зрения русского человека, безобидный вопрос способен помешать деловому сближению, так как они посчитают это дурным тоном. Бизнес-этикет англичан предполагает сдержанность, спокойствие, проявление уважения к собеседнику и воздержание от категоричных суждений. Им присущи следующие фразы: «Мне кажется», «Возможно», «Я думаю» [4, с. 203]. Отметим, что если вдруг англичане заметят, что русские партнеры пытаются схитрить или же обмануть их – переговоры будут прерваны, что вполне справедливо.

Еще одной характерной чертой английских бизнесменов является трепетное отношение к закону. Если они заметят готовность русских партнеров нарушать закон, то просто прекратят все деловые отношения. Важно отметить, что англичане не поддаются на уговоры, однако в ходе переговоров склоняются к поиску компромиссов. Принципы, имеющие отношения к собственным моральным ценностям, они привержены отстаивать особо твердо [4, с. 205].

В процессе деловых переговоров англичане всегда терпеливы и внимательны. Они могут не задать ни одного вопроса, однако их молчание вовсе не означает, что они согласны с мнением русского партнера. Сначала они выслушают его до конца, и только потом начнут объяснять причины своего несогласия. Если в момент оглашения английским партнером своей точки зрения российский партнер позволит себе перебить его, то все деловые отношения на этом могут закончиться.

Еще одной причиной прекращения с партнерами из России дел может послужить их слишком эмоциональное поведение, активная жестикуляция и многословность. Англичане могут подумать, что российский партнёр пытается навязать им свое мнение. Также очень важно помнить, что между

деловыми партнерами из Англии и России должна быть дистанция, составляющая длину руки, т.е. примерно метр, что позволит не вторгаться в зону комфорта [3, с. 156].

Перед переговорами с английскими партнерами, прежде всего, необходимо поэтапно разработать план мероприятия, при этом время начала и конца каждого этапа заранее определено, и не при каких обстоятельствах не меняется и не переносится. Англичане не допускают изменений намеченного плана по ходу действий, и строго следуют составленной программе.

При первой встрече с партнерами из Англии следует обмениваться рукопожатиями, однако в дальнейшем достаточно лишь устного приветствия. Процесс переговоров можно начать с какой-либо общей темы, при этом необходимо помнить, что англичане всегда пытаются найти компромисс, избегая конфликтных ситуаций. В ходе делового завтрака или обеда непозволительно обсуждение следующих тем: личной жизни, жизни королевской семьи, денег, знаменитостей, религии [3, с. 158]. Спиртные напитки англичане употребляют размеренно, при этом не «чокаясь» и не говоря тосты.

При общении с английскими партнерами следует помнить, что их юмор весьма специфичен, в связи с чем они не в состоянии оценить по достоинству русские анекдоты – они просто их не понимают, и, не смотря на то, что все остальные будут громко и искренне смеяться, на лице англичанина не проскочит даже мимолетная улыбка – такова особенность чувства юмора британской культуры. Однако если английский деловой партнер расскажет что-то, по его мнению, безумно смешное, улыбнуться необходимо хотя бы из вежливости, иначе британские партнеры склонятся к мысли, что чувство юмора у россиян отсутствует, и, возможно, прекратят деловые отношения.

Говоря об американцах, следует отметить, что они, как и англичане, весьма прагматичны, отличие состоит лишь в том, что они всегда пытаются превратить деловые переговоры во встречу «без галстуков» [2, с. 89]. Однако к переговорам они подготавливаются тщательно, в связи с чем будут проявлять компетентность в любом поставленном вопросе.

Американские партнеры в процессе переговоров более напористы, нежели английские. Особое внимание они уделяют увлечениям и семейным ценностям, поэтому, перед намеченной деловой встречей можно поместить в кабинете рамку с семейной фотографией или же несколько свидетельств личных достижений (к примеру, дипломы, трофеи и т.п.). Касаясь спиртного, необходимо отметить, что пьют американцы весьма мало.

В ходе переговоров с американцами ни в коем случае нельзя действовать шаблонно и проявлять некомпетентность, ведь они сделают однозначный вывод, что их российские партнеры не креативны и не профессиональны, это приведет к тому, что они откажутся продолжать деловые отношения [2, с. 93].

Что касается французов, то они никогда не выходят за рамки намеченного плана, не меняют личную точку зрения и ничего не изменяют в процессе переговоров. Чертой, отличающей французов от американцев и англичан, является то, что абсолютно любой документ они толкуют, придерживаясь принципа: «как записано, так и прочитано». Также, французские партнеры отнюдь не пунктуальны, и опоздание на важные деловые переговоры для них вполне приемлемо [4, с. 210].

Немецкие партнеры – это пунктуальность, педантичность и строгость во плоти. Вести переговоры с ними необходимо только лишь в строгом костюме. У немцев в приоритете стоит заключение только тех договоров, которые являются выгодными, в первую очередь для них. Они весьма требовательны, что проявляется в принуждении своих партнеров к беспрекословному выполнению обязательств, на случай нарушения которых в договоре всегда есть пункты, предусматривающие за это весьма большие штрафы [4, с. 217].

Итак, является совершенно очевидным то, что при организации деловых переговоров с иностранными коллегами необходимо учесть множество особенностей бизнес-этикета той или иной нации. Безусловно, верный подход к проведению переговоров и правильная постановка поведения российских бизнесменов является одним из залогов успешного общения и долгосрочного сотрудничества с иностранными партнерами.

Список литературы

- 1 Бороздина Г. В. Психология делового общения / Г. В. Бороздина. – М. : ИПФРА-М, 2006. – 224 с.
- 2 Володина Л.В. Деловое общение и основы теории коммуникации / Л.В. Володина, О.К. Карпухина. – М., 2008. – 352 с.
- 3 Коноваленко М.Ю. Теория коммуникации / М. Ю. Коноваленко, В.А. Коноваленко. – М. : Юрайт, 2012. – 415 с.
- 4 Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности / А.П. Панфилова. – СПб. : Знание, ИВЭСЭП, 2001. – 496 с.

5 Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.

ГОЙКО К. В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

GOIKO K.V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

РАЦИОНАЛЬНОЕ ПИТАНИЕ ИЛИ ПЕРВЫЙ ЭТАП ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ EFFICIENT POWER OR FIRST STAGE OF HEALTHY LIFESTYLES

Аннотация

В настоящее время огромную актуальность приобрела проблема, связанная с необходимостью повышения культуры питания. Поскольку рацион питания человека должен соответствовать физиологическим потребностям и затратам энергии, то принципы рационального питания будут способствовать сохранению и укреплению здоровья.

Abstract

Currently, enormous relevance becomes a problem with the need to increase food culture. Since the human diet must comply with the physiological needs and energy costs, the principles of a balanced diet will help to maintain and promote health.

Ключевые слова: питание, здоровье, здоровый образ жизни (ЗОЖ).

Keywords: food, health, healthy lifestyle.

Ни для кого не секрет, что вкусно приготовленная пища, всегда вызывает непреодолимое желание съесть ее чуть больше, чем обычно. И, правда, как можно устоять перед домашним, только что приготовленным пирогом или тортом? Однако мало кто задумывается о вреде, который наносит здоровью, или о возможной угрозе ожирения. Для того чтобы этого не происходило, очень важно придерживаться рационального питания, основы которого состоят из четырех принципов:

1 Поддержание равновесного состояния между количеством энергии, которую человек расходует в процессе жизнедеятельности, и количеством энергии, поступающей в организм с пищей;

2 Соблюдение определенного соотношения и количества жиров, белков и углеводов в питании;

3 Соблюдение рационального режима приема пищи;

4 Разнообразие в питании [4, с. 12].

Первый принцип – баланс потребляемой и расходуемой энергии. Вместе с пищей в человеческий организм попадает определенное количество энергии, которую мы расходует на поддержание мышечной деятельности и обмена веществ. В связи с чем, количество поступающей и расходуемой энергии должно быть примерно равным. В основном, размер расхода энергии определяется уровнем интенсивности мышечной деятельности [2, с. 30].

Очень важно вести учет своей активности и подсчет, поступающих в организм с пищей, калорий. С одной стороны, если прием калорий выше, чем их затраты, то существует вероятность появления ожирения и нарушения правильного обмена веществ. С другой стороны, если прием калорий ниже, чем их затраты, то велика вероятность истощения организма.

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что в том случае, если пища, потребляемая человеком, высококалорийная, то есть веское основание для снижения количества калорий или же повышения количества физических нагрузок.

Второй принцип – баланс веществ. Рацион питания человека, должен быть построен по следующим правилам: правильное сочетание низкокалорийных и высококалорийных продуктов; содержание питательных веществ в необходимом количестве.

На первый взгляд, кажется, что самое главное для рационального питания – это просто наличие таких питательных веществ, как белки, жиры и углеводы. Однако в действительности, помимо их наличия, не менее важным является соотношение количества белков, жиров и углеводов, которое выглядит примерно следующим образом: 1:1:4 [4, с. 14].

Примерная суточная потребность человеческого организма в количестве поступающей энергии составляет 2700-2009 ккал, в белках 90-110 г, в жирах – 100-120 г, в углеводах 400-500 г. Помимо этого, рациональное питание подразумевает под собой правильное соотношение растительных и животных белков, отношение которых составляет 45:55, отношение растительных и животных жиров должно быть 30:70, а содержание сахара в углеводах не должно превышать 50-100 г [4, с. 15].

Также, для рационального питания, очень важно поступление в организм ряда витаминов, таких как: витамин С (примерно 70 мг в день), витамины группы В (В1, В2, и РР), витамин А, витамин D, а также минеральные вещества (Fe, Mg, Ca, P и др.) [3, с. 7].

В случае возникновения недостатка белков, возникает нарушение деятельности ЦНС (центральная нервная система), понижается иммунитет, а также страдают железы внутренней секреции и печень. Появляется общее снижение физической работоспособности. Недостаток жиров приводит к нарушению функций ЦНС, сбоям в работе печени и почек, происходит замедление роста и уменьшение массы тела.

Третий принцип – режим приёма пищи. Специалистами в области здорового питания выявлено, что человеческий организм чувствительно реагирует на частоту приема пищи. Иногда встречаются люди, питающиеся один раз в день, большинство из которых имеют цель сбросить лишний вес, наивно полагая, что чем меньше ешь – тем больше худеешь. У них наблюдается резкое повышение опасности развития заболеваний желудочно-кишечной и сердечно-сосудистой системы. Наиболее рациональным, является прием пищи в одно и то же время. Очень важно помнить, что длительное голодание не только вредно, но и весьма опасно.

Оптимальным можно считать питание 3-4 раза в день. Однако при этом, количество потребляемой пищи на завтрак, обед и ужин должно быть примерно одинаковым. Еще одна полезная привычка – это выпивать стакан кефира за 1-2 часа до сна [3, с. 48].

Четвёртый принцип – разнообразие пищи. Разнообразие в пище – всегда только положительно сказывается на человеческом организме. Это связано с тем, что для полноценной жизнедеятельности человеку необходимы не только широко распространенные питательные вещества (белки, жиры, углеводы), но и весьма внушительный ряд других, встречающихся гораздо реже. Особенно это касается тех биологически активных веществ и микроэлементов, которые не могут содержаться в каком-либо одном продукте.

Разнообразные комбинации продуктов, наиболее оптимальным образом обеспечивают человеческий организм необходимыми питательными веществами.

В человеческом организме, постоянно происходит обмен веществ. Каждую минуту в ходе биосинтеза создаются или же распадаются различные вещества. Помимо этого, человек постоянно расходует энергию на бесперебойную работу внутренних органов, поддержание биосинтеза, работу мышц, образование новых клеток и многое другое [5, с. 214].

Высвобождение энергии происходит благодаря окислительному распаду питательных веществ – белков, жиров и углеводов. Все эти вещества попадают в организм посредством приема пищи. В пищеварительном тракте питательные вещества распадаются на элементарные частицы, иначе говоря – перевариваются: белки распадаются на аминокислоты, углеводы – на глюкозу, жиры – на жирные кислоты и глицерин [1, с. 123].

Распад на элементарные частицы позволяет питательным веществам всасываться и использоваться человеческим организмом. Одна их часть принимает участие в создании, необходимых для организма, веществ, из которых состоит межклеточное и клеточное вещество. Другая часть используется посредством обмена энергией. Все питательные вещества, проходят процесс распада до простых неорганических соединений, и, высвободившаяся в ходе этого распада, энергия расходуется организмом для разнообразных нужд.

Интенсивность проходящих в организме процессов восстановления и величина потребности человека в пище, в первую очередь, зависят от количества расходуемой энергии, ведь не для кого из нас не секрет, что физические нагрузки и прогулки на свежем воздухе способны вызывать сильный аппетит. Также немалое количество энергии организм расходует на развитие и рост, и, чем они интенсивнее, тем больше потребность в пище [5, с. 216].

Все пищевые вещества содержат в себе определенное количество энергии, но витамины, вода и минеральные соли не могут использоваться в качестве источника поступления энергии. Однако перечисленные вещества нужны для процесса синтеза, поддержания регуляторных функций и постоянства внутренней среды организма [1, с. 125].

Залог успешного процесса пищеварения – это наличие веществ, которые способны не перевариваться до конца и могут быть использованы организмом. Например, практически не способна перевариться клетчатка. При отсутствии такого рода питательных веществ, неизбежно нарушение работы пищеварительного тракта. Это связано с тем, что грубая пища – это не только мощный раздражитель, вызывающий рефлекторную деятельность кишечника, но и пища для полезных человеку микробов.

В заключении, хотелось бы выделить несколько правил, которые помогут придерживаться рационального питания.

Является необходимым, по возможности, избегать употребление в пищу блюд с весьма высоким содержанием жира и сахара. Не придерживаясь этого правила, существует риск возникновения не только ожирения, но и таких болезней как атеросклероз и диабет. Особенно следует уберечь маленьких детей от чрезмерного потребления сахара.

Как можно чаще следует кушать овощи и фрукты, особенно в свежем виде. Они являются источником клетчатки, витаминов и минеральных веществ.

Ни в коем случае нельзя злоупотреблять жареной пищей, т.к. процесс жарки не является рациональным в связи с тем, что при нем множество питательных веществ теряется.

Значение рационального питания трудно переоценить. Его влияние на организм человека положительно во всех отношениях. Очень важно помнить, что пища должна быть не только вкусной, но и полезной и здоровой.

Список литературы

- 1 Витол И.С. Безопасность продовольственного сырья и продуктов питания / И. С. Витол. – М.: ДеЛи принт, 2010. – 212 с.
- 2 Воронина Г.А.: Основы рационального питания / Г. А. Воронина. – М. : Вентана-Граф, 2009. – 56 с.
- 3 Думачева Е.В. Физиология питания / Е. В. Думачева. – Белгород : ИПК НИУ «БелГУ2», 2012. – 98 с.
- 4 Коваль В. И. Гигиена физического воспитания и спорта / В. И. Коваль. – М. : Академия, 2010. – 68 с.
- 5 Кольяшкин М.А. Справочник диетолога / М. А. Кольяшкин. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 324 с.

ДАВЫДЕНКО К.Д., ГВОЗДКОВА В.С., МИХАЙЛОВА С.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

DAVYDENKO K.D., GVOZDKOVA V.S., MIKHAILOVA S. V.
Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ФИЗИЧЕСКОЕ САМОВОСПИТАНИЕ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ЗАНЯТИЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ

PHYSICAL SELF-EDUCATION OF STUDENTS IN PROCESS OF PHYSICAL TRAINING

Аннотация

В данной статье рассматривается актуальная на сегодняшний день тема, а именно, физическое самовоспитание студентов в процессе занятий физической культурой. Физическое самовоспитание отражает актуальные потребности физического образования и развития личности и одновременно выступает как условие и результат эффективной постановки процесса физического воспитания в вузе. Связь физического воспитания с самовоспитанием прослеживается весь период обучения студентов в вузе.

Abstract

This article discusses a topical theme, namely, physical self-education of students in process of physical training. Physical self-education reflects the current needs of physical education and personal development and simultaneously acts as a condition and a result of effective production process of physical education at the University. The relationship of physical education with self-education can be traced the entire period of study students in the University.

Ключевые слова: физическое воспитание, самовоспитание.

Key words: physical education, self-education.

Физическое самовоспитание понимается как процесс целенаправленной, сознательной, планомерной работы над собой и ориентированный на формирование физической культуры личности. Он включает совокупность приемов и видов деятельности, определяющих и регулирующих эмоционально окрашенную, действенную позицию личности в отношении своего здоровья, психофизического состояния, физического совершенствования и образования [1].

Физическое воспитание и образование не дадут долговременных положительных результатов, если они не активизируют стремление студента к самовоспитанию и самосовершенствованию.

Самовоспитание повышает интенсивность процесса физического воспитания, закрепляет, расширяет и совершенствует практические умения и навыки, приобретаемые в физическом воспитании. Для самовоспитания нужна сила воли, однако сама по себе она формируется и закрепляется в работе, преодолении трудностей, стоящих на пути к достижению цели.

Основными мотивами физического самовоспитания выступают: требования социальной жизни и культуры; притязание на признание в коллективе; соревнование, осознание несоответствия собственных сил требованиям социально-профессиональной деятельности. В качестве мотивов могут выступать критика и самокритика, помогающие осознать собственные недостатки.

Физическое самовоспитание всегда связано с преломлением внутреннего стержня и разрешением противоречий, которые возникают между внешними влияниями, образом жизни и уровнем фактического физического состояния студентов. Внутренними факторами самовоспитания являются: уровень развития самосознания, наличие мотивов самовоспитания, уровень физического развития и подготовленности, состояние здоровья, опыт работы над собой. Внешними факторами выступают профессиональная направленность обучения, психолого-педагогическая и практическая подготовка к самовоспитанию, его стимулирование [1].

Стремление к физическому самовоспитанию студентов связано с их возрастными особенностями: осознанием своего физического развития, физической подготовленности, функционального состояния организма и его адаптационных возможностей. В силу развития процессов саморегуляции студенты приобретают способность анализировать и сознательно регулировать свою психическую деятельность, целенаправленно развивать в себе необходимые качества [2].

Психолого-педагогическая и практическая подготовка к физическому самовоспитанию определяет формирование мотивов самовоспитания, корректирует цель и задачи планируемой деятельности, учит обоснованно подходить к использованию различных средств, методов и приёмов в соответствии с индивидуальными возможностями и особенностями, оказывает действенное влияние на формирование, развитие и эффективность самовоспитания, способствует комплексной работе личности над собой.

Выделяют четыре этапа становления и развития процесса физического самовоспитания студентов. Первые 3 семестра рассматриваются на основании собственно опыта занятия физической культурой, следующие семестры предложены в литературном источнике, а именно «Урок физической культуры как пространство самовоспитания подростка», написанного Шивринской С.Е.

На первом этапе (1–2-й семестры) осуществляется психолого-педагогическая подготовка к самовоспитанию, в ходе которой формируются общественно значимые мотивы работы над собой, ведётся обучение методам самопознания, оказывается практическая помощь студентам в познании своих особенностей и возможностей. Студенты овладевают знаниями по физической культуре и самовоспитанию. Психолого-педагогическая подготовка проводится преподавателями физического воспитания в процессе учебных занятий и во внеучебное время. Для этого используются лекции, беседы, демонстрации фильмов.

В это же время студенты изучают состояние своего здоровья, физической подготовленности, уровень развития профессионально значимых умений и навыков, личностных качеств, анализируют свой двигательный режим, т.е. познают основы самоанализа; сравнивают приобретаемые теоретические сведения со своими показателями. А это ведёт к осознанному восприятию учебного материала, способствует развитию у молодых людей стремления к физическому самосовершенствованию и развитию.

Второй этап (3–4-й семестры) связан с дальнейшим совершенствованием психолого-педагогической подготовки и включением самовоспитания в систему воспитания; воспитание практически организуется с учётом индивидуальных особенностей, возможностей студентов. На этом этапе студенты знакомятся с конкретными приёмами работы над собой; выполняют задания

(преподавателя и собственные) по самосовершенствованию, осуществляют самоконтроль, дают оценку результативности процесса физического воспитания и самовоспитания. На этом этапе важно, максимально используя индивидуальный подход, постепенно переводить внешние педагогические воздействия во внутреннюю работу личности над собой. Самовоспитание начинается с самопознания, в процессе которого развивается самосознание, т.е. осознание человеком своего мировоззрения, своих целей, интересов, мотивов поведения, своих идеалов. Оценка самого себя происходит тремя способами: личность сравнивает себя с возникшим у неё идеальным образом; сопоставляет собственное мнение о себе с мнением других; самооценка даётся на основе реальных показателей и достигнутых результатов.

Физическое самовоспитание на третьем этапе (5-6-семестры) включает: формирование установки на постоянное физическое самовоспитание; переход от управления самовоспитанием к самоуправлению; овладение коррекцией самовоспитания с учётом результатов работы над собой. На этом этапе предусматривается полное включение студентов в процесс самовоспитания, овладение методикой организации физического самовоспитания, в котором самоконтроль и самостимулирование выполняют решающую роль. На втором и третьем этапах физическое воспитание и самовоспитание взаимодействуют параллельно.

Четвёртый этап (7-8-й семестры) физического самовоспитания включает использование опыта физического самовоспитания для других видов самосовершенствования (нравственного, эстетического, профессионального и др.); одновременное самовоспитание в нескольких направлениях работы над собой (например, физическое, волевое и эстетическое). На четвёртом этапе ведущее положение занимает физическое самовоспитание, а стимулирование и корректировка его определяется состоянием учебно-воспитательного процесса в вузе (двусторонняя связь). Таким образом, на всех этапах развития процесса самовоспитания прослеживается определённый характер взаимозависимости процесса физического воспитания и самовоспитания [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что самовоспитание – педагогически управляемый процесс. Психологическая и практическая подготовка к работе над собой составляет одну из важнейших задач воспитания. Оно включает в себя следующие этапы: 1) осознание своего образа жизни, осмысление значимости той деятельности, которая требует самовоспитания; 2) овладение навыками самостоятельной работы; 3) составление программы самовоспитания; 4) организация самовоспитания в избранной деятельности; 5) включение самовоспитания в целостный процесс формирования личности. Следовательно, если убедить себя в необходимости самовоспитания, то процесс формирования личности будет протекать более эффективно.

Список литературы

- 1 Гилмор Г. Физкультура и спорт / Г. Гилмор: ИНФРА – М., 2010 г. – 147 с.
- 2 Шивринская С.Е. «Урок физической культуры как пространство самовоспитания подростка» – 2013 г. – 200 с.
- 3 Литовченко Е.В. Социально-педагогические технологии во внешкольном образовании и их роль в социальном становлении подростков. – 2013 г. – 105 с.
- 4 Михайлова С.В. Педагогическая технология физического самовоспитания / Михайлова С.В., Быков В.С., Никифорова С.А. // Теория и практика физической культуры. – 2006. - №8.
- 5 Михайлова С.В. Physical self-education as activity forming means at personal sphere of a student / Михайлова С.В. // Proceedings of the 4th International conference on Eurasian scientific development. – East West Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. – 2015. – p. 64-70

ДАВЫДОВА Д. А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

DAVYDOVA D. A.

Financial University at the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

МЛАДЕНЧЕСКАЯ СМЕРТНОСТЬ И СОХРАНЕНИЕ НАЦИИ INFANT MORTALITY AND PRESERVATION OF THE NATION

Аннотация

В статье рассмотрены основные причины и факторы, влияющие на младенческую смертность, представлены данные об общем числе родившихся и умерших в 2009-2014 гг. на территории

Российской Федерации, а также проведен анализ этих данных. В выводе представлены возможные пути снижения уровня младенческой смертности.

Abstract

The article describes the main causes and factors influencing infant mortality presents data on the total number of births and deaths in 2009-2014 in the territory of the Russian Federation, anilis these data. The conclusion presents possible ways to reduce infant mortality.

Ключевые слова: младенческая смертность, темп роста, темп прироста, здоровье поколения, мать и дитя.

Keywords: infantile mortality, growth rate, rate of a gain, health of generation, mother and child.

Смертность – это процесс вымирания поколения, складывающийся из множества единичных смертей, наступающих в разных возрастах; является вторым после рождаемости важнейшим демографическим процессом [3]. Анализ смертности необходим и для целей демографических исследований, и для практики, прежде всего для органов здравоохранения и социальной политики. На основе анализа статистических данных можно сделать прогноз о дальнейшем изменении демографических характеристик населения страны и мира в целом, спланировать демографическую политику.

Под младенческой смертностью понимается смертность детей на первом году жизни (в возрасте от 0 до 12 месяцев). Смертность в возрасте до 1-го года намного превышает смертность в большинстве возрастов, вероятность умереть в этот период времени сопоставима с вероятностью смерти лиц, достигших 55 лет. По уровню младенческой смертности, как и по величине продолжительности жизни, оценивают общее состояние здоровья и качество жизни населения, а в более широком смысле – уровень экономического развития и социального благополучия общества, поскольку данный показатель крайне чутко реагирует на изменения всех социально-экономических параметров, особенно в случаях, когда их динамика приобретает негативный или кризисный характер.

Будучи фактически всегда острой, проблема смертности детей на первом году жизни в России в настоящее время приобрела чрезвычайно актуальное значение. Это объясняется несколькими важными причинами:

- в грудном возрасте ребенок наименее защищен от неблагоприятных воздействий внешней среды и поэтому он крайне зависим от условий жизни, создаваемых ему обществом и семьей;
- непостоянство в стране отрицательно сказывается на состоянии репродуктивного здоровья населения: только 20-30% родов сегодня можно отнести к разряду нормальных;
- медицинские аспекты: болезни перинатального периода, врожденные аномалии развития, болезни органов дыхания и инфекционные заболевания [2].

Основными факторами, влияющими на младенческую смертность, являются:

- 1) пол ребенка: мальчики умирают чаще, чем девочки;
- 2) возраст матери: самая низкая младенческая смертность у детей, родившихся у матерей возраста 20-30 лет, а наибольшая смертность детей наблюдается у первенцев и после 6-7 ребенка;
- 3) социально-этнические факторы (в странах с высокой рождаемостью высокая младенческая смертность);
- 4) здоровье женщины (аборты).

Младенческая смертность в России падала в 1960-е годы, росла в 1942-1976 гг., с 1985 года неуклонно снижается. В связи с изменением методики расчета в 2012 году младенческая смертность выросла.

Данные, а также основные показатели младенческой смертности за 2009-2014 годы представлены в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Данные и показатели младенческой смертности в РФ

Показатель \ Год	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Число родившихся, чел.	1788948	1796629	1902084	1895822	1942683
Число умерших в	13405	13168	16306	15477	14322

возрасте до 1 года, чел					
Общий коэффициент младенческой смертности	7,49	7,33	8,57	8,16	7,37
Коэффициент абсолютного прироста:					
• цепной	—	-0,16	1,24	-0,41	-0,79
• базисный	—	-0,16	1,08	0,67	-0,12
Коэффициент темпа роста:					
• цепной, %	—	98	117	111	90
• базисный, %	—	98	114	109	98
Коэффициент темпа прироста:					
• цепной, %	—	-2	17	11	-10
• базисный, %	—	-2	14	9	-2

По данным, представленным в таблице 1, прослеживается четкая тенденция снижения коэффициента младенческой смертности за последние пять лет, хотя в 2012 году наблюдается резкий скачок данного показателя, так как меняется способ расчета данного коэффициента.

По данным абсолютного прироста видно, что по отношению к базисному году (2010г.) в каждом году происходит интенсивное снижение и по отношению к каждому предыдущему году также наблюдается снижение.

В 2011 г. уровень темпа роста по сравнению с базисным уровнем (или цепным) составляет 98%. В 2012 г. уровень по сравнению с базисным составляет 117%, а с предыдущим – 114%. В 2013 г. темп роста по сравнению с базисным уровнем равен 111%, а с предыдущим – 109%. И в 2014 г. уровень темпа роста по сравнению с базисным уровнем равен 90%, а с предыдущим – на 98%.

В 2011 г. и в 2014 г. темп прироста по сравнению с базисным уровнем уменьшается: в 2011 г. – на 2%, а в 2014 г. – на 10%. В 2012 г. и в 2013 г. по отношению к базисному году показатель увеличился: в 2012 г. – на 17%, а в 2013 г. – на 11%.

На рисунке 1 наглядно представлено соотношение общего числа родившихся и числа умерших в возрасте до одного года.

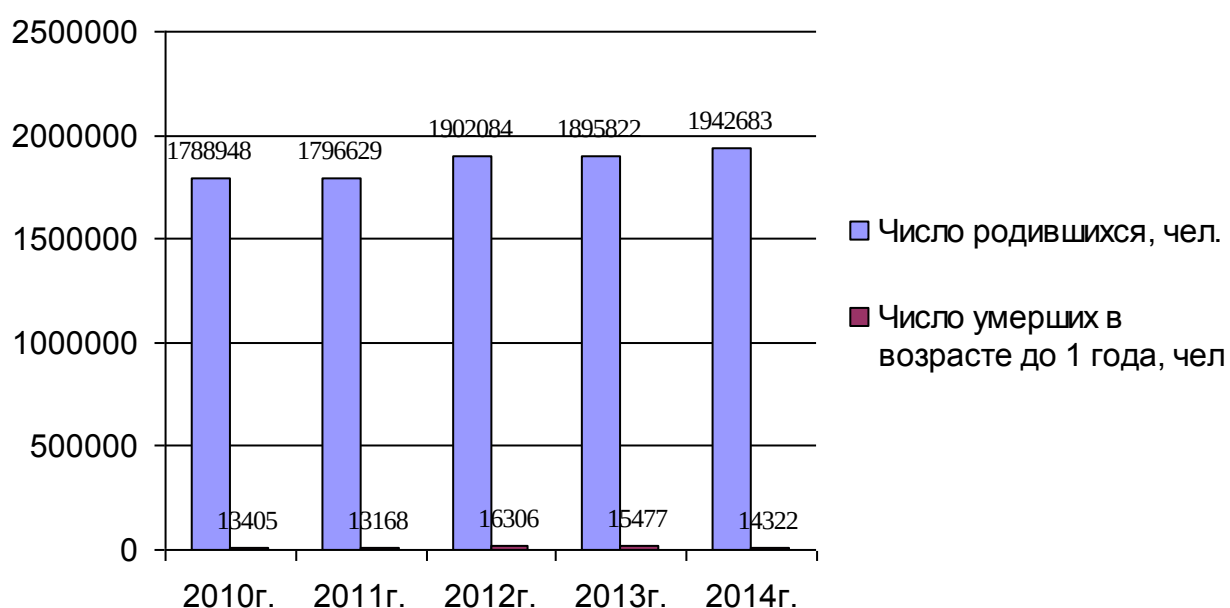


Рисунок 1 – Динамика числа родившихся и числа умерших в возрасте до одного года в РФ за 2010-2014 гг.

Также на основе данных таблицы 1 рассчитаны средние значения по каждому показателю:

1 среднегодовой абсолютный прирост равен -0,03

Таким образом, в каждом году по сравнению с предыдущим в среднем происходило снижение коэффициента смертности на 0,03.

2 среднегодовой темп роста составляет 104%

Данный показатель говорит о том, что каждый последующий год в среднем составляет 104% от предыдущего.

3 среднегодовой темп прироста равен 4%

То есть каждый сравниваемый год в среднем больше предыдущего на 4%.

Для снижения и профилактики младенческой смертности считаем необходимым:

- реализацию нормативно-правовых актов об охране материнства и детства;
- совершенствование организационных структур – перинатальных центров;
- динамическое наблюдение за беременной с проведением первичной и вторичной профилактики осложнений гестации в разных группах;
- рациональный выбор места, срока и способа родоразрешения;
- интенсивное наблюдение и терапию новорожденных групп риска;
- регулярное медицинское наблюдение за больными детьми в амбулаторно-поликлинических условиях и своевременную их госпитализацию;
- обеспечение доступности и качества медицинской помощи женщинам и детям на всех этапах [1].

Борьба за здоровье будущих поколений должна начинаться сейчас, при подготовке родителей к выступлению в брак, в процессе беременности и родов, выхаживания новорожденного, роста и развития ребенка и подростка, который превратится в родителя и, при полноценно проведенной поэтапной профилактической работе, – будет более здоровое поколение.

Список литературы

1 Баранов А.А.. Смертность детского населения в России (тенденции, причины и пути снижения): монография / А.А. Баранов, В.Ю. Альбицкий. – М.: Издательство Союза педиатров России, 2009. – 387 с.

2 Герман Н. О младенческой смертности в России.//Наука и жизнь. 2011.

3 Рыбаковской Л.Л. Демография: учебник для высших учебных заведений/В.В.Рыбаковский.– 2-е изд., М.: Издательство Логос, 2010. – 279 с.

4 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

5 Согрина Н.С. Статистический анализ динамики численности населения России 2002-2010 гг. / Н.С. Согрина // Социально-экономические и гуманитарные приоритеты развития России: материалы XXVIII Международной научно-практической конференции / Урал. соц.-экон. ин-т АТиСО. – Челябинск, 2011. – Ч. I.– С. 100-105.

ДИМАКОВА А.Д, КРАВЧЕНКО И.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

DIMAKOVA A.D., KRAVCHENKO I.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА PUBLIC CONTROL AS AN INTEGRAL PART OF THE LEGAL STATES

Аннотация

В настоящее время огромную роль в деятельности государственных органов играет общественный контроль. В статье показано значение общественного контроля в условиях современной работы государственных и муниципальных органов власти и результаты общественных обсуждений в разрешении закупок свыше 1 млрд. рублей за 2 года.

Abstract

Currently a huge role in the activities of state bodies is public control. The article shows the importance of social control in modern government and municipal authorities and the results of public discussions in the resolution of procurement more than 1 billion rubles within 2 years.

Ключевые слова: общественный контроль, общественные обсуждения, правовое государство.

Keywords: public control, public discussions, legal states.

В 2012 году Общественная палата Российской Федерации подготовила проект закона об общественном контроле. Проект 2012 года состоял из 94 статей, в то время как принятый закон содержит 27 статей и определяет лишь основу общественного контроля. В 1996 году депутаты вносили проект № 96700363-2 «Об общественном контроле за проведением выборов и референдумов и об открытости и гласности подведения итогов голосования», приняли его в трех чтениях, но Совет Федерации отклонил закон. В 2007 году группа депутатов вносила в Думу проект закона № 478630-4 с наименованием, аналогичным советскому закону 1979 года, «О народном контроле». Проект предусматривал создание государственного органа – Комитета народного контроля РФ. Однако проект был возвращен авторам для доработки, в частности, для получения заключения Правительства РФ, но депутаты не стали устранять указанные им недостатки, и закон не рассматривался на заседании Думы.

В современном государстве значительно возросла роль контроля граждан за деятельностью органов государственной власти, а именно за соблюдением органами власти своих обязанностей перед населением, защиты прав и свобод человека и гражданина, защита значимых интересов общества и главное исключение злоупотребления властью. В настоящее время роль общественного контроля является одной из важнейших составляющих стабильного развития общества. Это связано с потребностью модернизации государственных органов и их управления, повышения качества услуг предоставляемых органами государственной власти, борьбы с коррупцией, бюрократией, монополизмом.

Гегель в «Философии права» является первым, кто определил сущность общественного контроля – это «обеспечение государства и тех, кто находится под его управлением, от злоупотреблений властью ведомствами и их чиновниками» через «права общин, корпораций, посредством чего привнесению субъективного произвола в доверенную чиновникам власть ставится для себя препятствие, и недостаточный в отдельных случаях контроль сверху дополняется контролем снизу»[2]. Само понятие «общественный контроль» рассматривается Зубаревым С. М., как средство получения информации о жизни общества в целом, политических, экономических и социальных процессах, которые происходят в государстве, о деятельности его органов власти и управления[3]. В то же время, например, Купреев С.С. рассматривает контроль в качестве средства и гаранта обеспечения законности, а, по мнению Гончарова В., контроль – это форма осуществления управленческой функции, стадия управленческого цикла, которая присуща в основном деятельности исполнительных органов власти.[4]

Основная задача общественного контроля – это обеспечение конституционных прав и свобод человека и гражданина. При этом власть должна контролироваться со стороны народа – единственного ее источника.[1]

В ФЗ-№212 «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» «общественный контроль» понимается в широком смысле. Под общественным контролем понимается деятельность субъектов общественного контроля, осуществляемая в целях наблюдения за деятельностью органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных организаций, иных органов и организаций, осуществляющих в соответствии с федеральными законами отдельные публичные полномочия, а также в целях общественной проверки, анализа и общественной оценки издаваемых ими актов и принимаемых решений.[5] Данный Федеральный Закон был принят Государственной Думой 4 июля 2014 года и одобрен Советом Федерации 9 июля 2014 года. Предметом регулирования данного закона является установление правовых основ организации и осуществления общественного контроля за деятельностью органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных организаций, иных органов и организаций, осуществляющих в соответствии с федеральными законами отдельных публичных полномочий.

В ст.9 ФЗ-№212 установлено, что субъектами общественного контроля являются: общественная палата Российской Федерации; общественные палаты субъектов Российской

Федерации; общественные палаты (советы) муниципальных образований; общественные советы при федеральных органах исполнительной власти, общественные советы при законодательных (представительных) и исполнительных органах государственной власти субъектов Российской Федерации.

Для осуществления общественного контроля могут создаваться: общественные наблюдательные комиссии, которые осуществляют общественный контроль за обеспечением прав человека в местах принудительного содержания; общественные инспекции и группы общественного контроля, которые осуществляют общественный контроль в целях содействия соблюдению законодательства, защиты прав и свобод человека и гражданина, учета общественных интересов в отдельных сферах общественных отношений во взаимодействии с органами государственной власти и органами местного самоуправления; иные организационные структуры общественного контроля.

С учётом ст.10 ФЗ-№212 «Права и обязанности субъектов общественного контроля», субъекты, осуществляющие общественный контроль обязаны: соблюдать законодательство Российской Федерации об общественном контроле; соблюдать установленные федеральными законами ограничения, связанные с деятельностью государственных органов и органов местного самоуправления; не создавать препятствий законной деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных организаций, иных органов и организаций, осуществляющих в соответствии с федеральными законами отдельные публичные полномочия; соблюдать конфиденциальность полученной в ходе осуществления общественного контроля информации, если ее распространение ограничено федеральными законами; обнародовать информацию о своей деятельности по осуществлению общественного контроля и о результатах контроля в соответствии с настоящим Федеральным законом; нести иные обязанности, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

В ст.18 ФЗ-№212 представлены следующие формы общественного контроля:

1 общественный мониторинг – постоянное или временное наблюдение за деятельностью органов государственной власти или иных органов и организаций; организаторами являются общественные палаты, инспекции, общественные и иные негосударственные некоммерческие организации;

2 общественная проверка – совокупность действий по сбору и анализу информации, проверка фактов и обстоятельств, касающихся общественных действий органов государственной власти или иных органов и организаций, а также деятельности, затрагивающей права и свободы человека и гражданина, права и законные интересы общественных объединений и иных негосударственных некоммерческих организаций; инициаторами общественной проверки могут быть Уполномоченный по правам человека, Уполномоченный при Президенте Российской Федерации по правам ребенка, Уполномоченный при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей, и т.д.;

3 общественная экспертиза – основанная на использовании специальных знаний и (или) опыта специалистов, анализ и оценка актов, проектов актов, решений, проектов решений, документов и других материалов, действий (бездействия) органов государственной власти или иных органов и организаций; может проводиться по инициативе органов государственной власти или иных органов и организаций, осуществляющих в соответствии с федеральными законами отдельные публичные полномочия;

4 в формах взаимодействия институтов гражданского общества с государственными органами или органами местного самоуправления в виде общественных обсуждений (контроля публичное обсуждение общественно значимых вопросов, а также проектов решений органов государственной власти или иных органов и организаций), общественных слушаний (собрание граждан, организуемое субъектом общественного контроля для обсуждения вопросов, касающихся деятельности указанных органов и организаций и имеющих особую общественную значимость, либо затрагивающих права и свободы человека и гражданина, права и законные интересы общественных объединений и иных негосударственных некоммерческих организаций) или других форм взаимодействия.

В других нормативных актах также рассматривается применение общественного контроля, как обязанность государственных органов власти и муниципальных образований. Так, ст.102 ФЗ-№44 обязывает осуществлять общественные обсуждения, что так же является формой общественного контроля, при закупках свыше 1 млрд.руб. Данная норма вступает в силу с 01.01.2017 г., но на основе подзаконных нормативно-правовых актов обсуждение проходит с момента вступления ФЗ-№44 в законную силу с 01.01.2014 г.

Проводя анализ сайта www.zakupki.gov.ru «обсуждение закупок на сумму свыше 1 млрд. рублей» в период 2014-2015 гг., 2015-2016 гг., нами были получены данные представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Обсуждение закупок на сумму свыше 1 млрд. рублей

		Период анализа	
		2014-2015	2015-2016
После проведения этапа 1	Продолжить подготовку к продолжению закупки с учётом результатов обязательного общественного обсуждения и внести изменения в план-график	60	16
	Продолжить подготовку к продолжению закупки без учёта результатов обязательного общественного обсуждения	465	225
	Отменить проведение закупки	31	9
После проведения этапа 2	Продолжить подготовку к продолжению закупки с учётом результатов обязательного общественного обсуждения и внести изменения в план-график	5	3
	Продолжить подготовку к продолжению закупки без учёта результатов обязательного общественного обсуждения	449	213
	Отменить проведение закупки	5	3

Делая вывод из полученных данных, можно сказать, что за 2 года количество общественных обсуждений сократилось вдвое. Сократилось количество отмены проведения закупок и увеличилось количество продолжения закупок без учёта общественного обсуждения.

Реализация общественного контроля является составной частью любого правового государства. Российская Федерация в настоящее время реализует данный принцип посредством многих нормативных актов, которые ставят перед органами государственной власти и органов местного самоуправления обязанность привлекать общество в своей непосредственной деятельности.

Список литературы

1 Кравченко И.А. Общественный контроль как один из важнейших механизмов взаимодействия власти, организаций, осуществляющих публичные полномочия и общества // Устойчивое и инновационное развитие регионов России в условиях глобальных трансформаций Материалы международной научно-практической конференции. Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ, 2015. – С. 196–201.

2 Гегель Г.В. Философия права / Г. В. Гегель. – М. : Мысль, 1990. – С. 335.

3 Зубарев С. М. Участие граждан в общественном контроле за деятельностью государственного аппарата: новые законодательные гарантии // Административное право и процесс, 2007. – №4.

4 <http://www.bibliofond.ru> [Электронный ресурс]/ «Общественный контроль за деятельностью органов государственной власти в Челябинской области», 2015.

5 <http://www.garant.ru> [Электронный ресурс]/ Информационно-правовой портал. Гарант.ру, 2015.

ДИМАКОВА А.Д., СОГЛАЕВ В.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

DIMAKOVA A.D., SOGLAEV V.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

РОЛЬ МОТИВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ THE ROLE OF MOTIVATIONAL PROCESS IN THE PROFESSIONAL ACTIVITY OF STAFF

Аннотация

В условиях современного рабочего процесса, руководителями мало учитывается роль мотивации, как инструмента для улучшения качества и производительности своей компании. В статье наглядно показано применения знаний о теории мотивации МакКелладна и теста В.Герчикова, которые помогут улучшить результаты работы сотрудников.

Abstract

In the modern working process, managers take little account of the role of motivation as a tool to improve the quality and performance of the company. The article illustrates the use of knowledge about McClelland's theories of motivation and V.Gerchikov's test, which will help to improve the performance of the employees.

Ключевые слова: теория мотивации, работоспособность, мотивационный процесс

Keywords: theories of motivation, performance, motivational process.

Если рассматривать жизнь человека как его движение вперёд по пути развития, то можно сказать, что жизнь – это процесс постоянного преодоления новых границ, достижения лучших результатов, саморазвития и личностного роста. Но вот вопрос: что побуждает человека к действиям? Для чего он вообще что-либо делает? Что и как оказывает влияние на его деятельность? Ведь в любом действии или бездействии человека кроется мотив. Так как мы можем промотивировать человека для улучшения его работоспособности?

Проблема мотивов и мотивации уже давно рассматривается различными учёными и является одной из важнейших в профессиональной деятельности человека в частности и всего предприятия в целом. Вряд ли найдётся в психологии такая сфера, которая не затрагивала бы мотивационного процесса. Но в современном социуме огромный научный интерес представляет то, какие виды мотивации в профессиональной деятельности являются ведущими у сотрудников организации. Известно, что мотивация является необходимым условием для эффективной профессиональной деятельности. Наличие той или иной мотивации тесно связано с удовлетворенностью трудом сотрудников. Путь к эффективной профессиональной деятельности человека лежит через понимание его мотивации. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления им. Для этого нужно знать, как возникают или вызываются те или иные мотивы, как и какими способами мотивы могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование людей.

Мотивация – динамический процесс психофизиологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость, это то, что побуждает человека к действию (бездействию). В науке выделяют следующие группы теорий мотивации: содержательные теории (Маслоу, Герцберг, МакКлелланд и др.); процессуальные теории (Врум и др.); теории, основанные на отношении человека к труду (Макгрегор, Оучи) [2].

Изучив все теории мотиваций, проанализировав профессиональную деятельность работников в своих компаниях, мы пришли к выводу, что в современном обществе преобладает теория мотивации МакКелланда. Среди довольно большого количества различных теорий мотивации, особо выделяется именно эта. Теория потребностей Дэвида МакКлелланда отличается тем, что делает упор на высших потребностях, не учитывая потребности физиологические. Дэвид МакКлелланд разделял все потребности на три большие группы. К ним относятся потребности во власти, потребности в успехе и потребности в причастности [1].

Потребность во власти является приоритетной и обуславливается тем, что чем больше человек познает мир и получает жизненный опыт, тем больше он стремится к контролю над действиями других людей как к способу оказывать на них влияние. Люди с преобладающей потребностью к власти, в свою очередь, разделяются на два типа. К первому типу относятся люди, стремящиеся к власти ради самого властвования. Ко второму типу принадлежат люди, стремящиеся к власти ради решения коллективных общественных задач или задач организации.

Потребности в успехе удовлетворяются только тогда, когда начатая работа успешно доведена до конца. Люди, стремящиеся к успеху, ставят перед собой задачи повышенной сложности и желают получить отзывы о проделанной ими работе и своей деятельности вообще. Потребность в успехе как мотивация к достижениям присуща подавляющему большинству людей. Но уровень её развития у

каждого человека различен. Однако именно от этого уровня будет зависеть результативность деятельности человека и его профессиональный успех в любой сфере. Люди с высокой мотивацией к достижениям (к которым, относятся почти все руководители) предпочитают средний уровень риска. Те же люди, у которых мотивация к достижениям находится на низком уровне (это, в основном, люди, привыкшие пускать дела на самотёк), отличаются, в большинстве своём, выбором ситуаций, где риски минимальны.

Потребности в причастности также называют партисипативными потребностями или потребностями в соучастии. Они могут выражаться в стремлениях к культурным, интеллигентным и дружественным отношениям с окружающими людьми. Но люди с преобладающими потребностями в причастности нередко стремятся не только к тому, чтобы установить с другими людьми хорошие отношения, но и желают найти поддержку и одобрение в глазах значимых и авторитетных для них людей.

Что же касается применения данной теории к мотивации трудового персонала, то теория потребностей означает следующее. Потребность в причастности побуждает людей работать в коллективе, стремиться к признанию им. Потребность во власти мотивирует к карьерному росту, инициативе, лидерству. Потребность в успехе заставляет брать на себя ответственность при решении сложных задач, добиваться их успешного решения, достигать цели организации.

Делая вывод из вышесказанного можно сформулировать следующие советы для улучшения работоспособности персонала:

1 Работникам с высокой выраженностью в потребности в причастности нужно давать работу с большими возможностями социального общения;

2 Работникам с преобладающей потребностью во власти лучше всего предоставить возможность быть лидерами и принимать ответственные решения;

3 Работники, у которых наиболее выражена потребность в успехе, лучше всего справятся с интересными и сложными задачами, но их необходимо отмечать и вознаграждать.

Но для того чтобы повысить качество и производительность сотрудников, узнать чего хотят Ваши сотрудники, существует тест Владимира Герчикова, в котором формы стимулирования работников можно распределить по 3 группам потребностей Маккелланда. Но по мнению В. Герчикова, каждый сотрудник в той или иной степени сочетает в себе следующие типы мотивации:

1 Инструментальный – главная мотивация – заработок, сама работа не представляет ценности;

2 Профессиональный – главное это работа – способ самовыражения, деньги не так важны;

3 Патриотический – необходимо признание своих заслуг, но не профессиональный рост;

4 Хозяйский – важно признание авторитета, свобода действий;

5 Люмпенизированный – безынициативный работник, требует постоянного контроля над его деятельностью.

Мы провели тестирование на 3 различных группах. Группа А : сотрудники 25-34 лет; группа В : сотрудники 35-48 лет; группа С : сотрудники 49-60 лет, и получили следующие результаты:

Таблица 1 – исследования групп по мотивационным типам

Мотивационный тип:	Группа А	Группа В	Группа С
Инструментал	9	8	4
Профессионал	5	5	5
Патриот	1	2	2
Хозяин	4	3	3
Люмпен	2	2	1
Итого:	21	20	15

Имея такие представления о сотрудниках, каждый работодатель может с учётом того или иного мотивационного типа применить различные методы мотивации, которые представлены ниже в таблице.

Таблица 2 – формы стимулирования

Формы стимулирования	Мотивационный тип				
	Инструментал	Профессионал	Патриот	Хозяин	Люмпен
Негативные	Нейтральна	Запрещена	Применима	Запрещена	Базовая
Денежные	Базовая	Применима	Нейтральна	Применима	Нейтральна
Натуральные	Применима	Нейтральна	Применима	Нейтральна	Базовая
Моральные	Запрещена	Применима	Базовая	Нейтральна	Нейтральна
Патернализм	Запрещена	Запрещена	Применима	Запрещена	Базовая
Организационные	Нейтральна	Базовая	Нейтральна	Применима	Запрещена
Участие в управлении	Нейтральна	Применима	Применима	Базовая	Запрещена

Методы стимулирования работников:

- Негативные — неудовольствие, наказания, угроза потери работы.
- Денежные — заработная плата, включая все виды премий и надбавок.
- Натуральные — покупка или аренда жилья, предоставление автомобиля и др.
- Моральные — грамоты, награды, доска почета и пр.
- Патернализм (забота о работнике) — дополнительное социальное и медицинское страхование, создание условий для отдыха и пр.
- Организационные — условия работы, ее содержание и организация. Привлечение к совладению и участию в управлении.
- Базовая — наиболее действенная форма стимулирования.
- Применима — может быть использована.
- Нейтральная — не окажет никакого воздействия.
- Запрещена — не допустима к применению [3].

Применяя данное тестирование в своих компаниях, руководство, сможет не только улучшить качество работы сотрудников, но и повысить производительность всей компании в целом, ведь так важно для руководителя не только требовать с подчиненных выполнения той или иной работы, но и знать, как повысить работоспособность каждого сотрудника, с учётом личных мотивационных аспектов личности.

Дуглас Макгрегор говорил: «Создайте хороший климат, обеспечьте соответствующую подкормку и предоставьте людям расти самим. Вот тогда они вас удивят».[4] Мы считаем, что именно это высказывание в полной мере отражает сочетание теории мотивации Маккелланда и теста В.Герчикова. сфера применения знаний по мотивации очень обширна. А результат от практического применения этих знаний действительно огромен в различных областях профессиональной деятельности.

Мы считаем, что изучения в области мотивации будут продолжены в исследованиях современных психологов, так как актуальность этой темы очевидна и практически значима.

Список литературы

- 1 Маккеллланд Д. Мотивация человека / Д. Маккелланд. – СПб. : Питер, 2007. – 285 с.
- 2 Википедия [Электронный ресурс] / Мотивация – Режим доступа: ru.wikipedia.org, свободный.
- 3 Психология счастливой жизни [Электронный ресурс] / Мотивация и стимулирование персонала – Режим доступа: www.psycabi.net/, свободный
- 4 Synderesis.Интернет журнал. [Электронный ресурс] / 13 интересных высказываний о мотивации – Режим доступа: <http://synderesis.ru/>, свободный

ЕРМОЛЕНКО Н.В., УГРЮМОВА Н.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

YERMOLENKO N.V., UGRYMOVA N.V

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

**ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОБЛЮДЕНИЯ НОРМ СЛУЖЕБНОЙ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ И ПРАВИЛ ДЕЛОВОГО ПОВЕДЕНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННЫМИ СЛУЖАЩИМИ МЧС РОССИИ**

THE PROBLEM OF GUARANTEEING OBSERVANCE OF THE OFFICIAL NORMS OF PROFESSIONAL ETHICS AND THE RULES OF BUSINESS CONDUCT BY STATE OFFICIALS OF EMERCOM OF RUSSIA

Аннотация

В настоящее время просматривается проблема соблюдения норм служебной профессиональной этики и правил делового поведения государственными служащими. В статье изложены взгляды на решение данной проблемы посредством комплексного воздействия на основные компоненты профессиональной составляющей деятельности государственных служащих. При этом в основу комплексного подхода положено условие необходимости полного и поэтапного профессионально-психологического, социально-мотивационного и методического сопровождения данного рода деятельности.

Abstract

Nowadays the problem of guaranteeing observance of the official norms of professional ethics and the rules of conduct by state officials is frequently observed. Different approaches to the solution of such problem by means of complex influence on the main components of professional activity of public officers are stated in this article. In addition to that, on the basis of the crosscutting approach, one can find the condition of necessity of full and stepwise professionally psychological, socially motivated and methodological support of this kind of activity.

Ключевые слова: нормы служебной профессиональной этики, правила делового поведения, государственные служащие.

Key words: official norms of professional ethics, business conduct, state officials.

На сегодняшний день одной из проблемных сторон профессиональной сферы деятельности государственных служащих является наличие у них желания и способности соблюдения служебно-профессиональной этики и правил делового поведения.

Озвученная проблема уже сейчас в ходе решения вопросов связанных с соблюдением служебно-производственных и профессионально-деловых взаимоотношений в некоторых подразделениях и коллективах подструктурных органов министерств и ведомств становятся критичными.

Проблема соблюдения норм служебной профессиональной этики и правил делового поведения государственными служащими МЧС России на сегодняшний день является актуальной. На специалиста экстремального профиля в ходе его профессиональной деятельности воздействует достаточно большая нагрузка, причем не только физическая, но и психологическая. Негативные последствия сильной нагрузки могут быть самыми разнообразными и оказывать влияние как на психологическое состояние служащих так и на проявления их поведенческого характера в профессиональной среде.

В этой ситуации выработку механизма обеспечения соблюдения норм служебной профессиональной этики и правил делового поведения государственных служащих целесообразно рассмотреть через основные компоненты профессиональной деятельности служащих. К таковым можно отнести:

- образовательный компонент (профессионализм нормы, правила, убеждения);
- мотивационный компонент (мотивы профессионального поведения и деятельности);
- эмоционально-волевой (эмоциональная устойчивость, чувство долга, волевые усилия).

Главным критерием оценки профессиональной деятельности служащего является уровень его служебно-профессиональной пригодности. Основу же его профессионализма составляют определенного уровня развития компоненты профессиональной деятельности присущие данному служащему. При этом уровень служебно-профессионального общения одним из показателей которого также является соблюдение норм служебной профессиональной этики и правил делового поведения в свою очередь выступает как показатель критерия служебно-профессиональной пригодности служащего [3].

Поиск путей решения проблемы - выработка механизмов обеспечения соблюдения норм служебной профессиональной этики и правил делового поведения государственными служащими сотрудниками МЧС России наталкивает на вывод что только комплексный подход по решению соответствующих задач будет в данном случае наиболее продуктивным.

В основу комплексного подхода к решению выше озвученной проблемы должно быть положено условие необходимости полного и поэтапного профессионально-психологического, социально-мотивационного и методического сопровождения служащих МЧС в рамках их деятельности на всем ее протяжении.

Соблюдение норм служебной профессиональной этики и правил делового поведения государственных служащих относится к области служебно-профессионального общения данных служащих в ходе их повседневной служебно-профессиональной деятельности в целом. Очевидно, что с ростом уровня служебно-профессионального общения служащего будет происходить, и повышение уровня соблюдения интересующих нас норм и правил поведения у этих служащих. Воздействовать при этом на уровень роста служебно-профессионального общения служащих целесообразно опосредовано через воздействие на присущие каждому служащему их компоненты профессиональной деятельности. Уровень развитости и сформированности которых как раз и свидетельствует об уровне служебно-профессионального общения каждого служащего в отдельности [5].

Само же влияние на интересующие нас компоненты профессиональной деятельности служащего целесообразно осуществлять посредством полного и постоянного профессионально-психологического, социально-мотивационного и методического сопровождения данных служащих. Уместно напомнить, что в основе методологии осуществления самого процесса сопровождения лежит комплексный подход, так как данные направления сопровождения служащих в сфере их повседневной служебно-профессиональной деятельности характеризуются как переплетающиеся между собой процессы.

В силу оказания положительного воздействия на процесс повседневной служебно-профессиональной деятельности служащих будет происходить положительно-качественное изменение уровня их служебно-профессиональной пригодности как главного критерия оценки государственных служащих в целом [4]. Следовательно, сам уровень служебно-профессионального общения одним из показателей которого также является соблюдение норм служебной профессиональной этики и правил делового поведения в свою очередь выступает как показатель главного критерия служебно-профессиональной пригодности служащего.

Список литературы

- 1 Указ Президента РФ «О комиссиях по соблюдению требований к служебному поведению государственных гражданских служащих РФ и урегулированию конфликта интересов» № 269 от 3 марта 2007 г. [текст] // РГ, 2007, 7 марта.
- 2 Указ Президента РФ «О внесении изменения в общие принципы служебного поведения государственных служащих» № 372 от 20 марта 2007 г. [текст] // РГ, 2012, 23 марта.
- 3 Венедиктова В. И. О деловой этике и этикете [текст]. - М. «Гардарики», 2013.
- 4 Деловое общение: учебник / П.И. Сидоров, М.Е. Путин, И.А. Коноплева; - 2-е изд., перераб. [текст]. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 384 с.
5. Психология экстремальных ситуаций для спасателей и пожарных [текст] / Под общей ред. Ю.С. Шойгу. - М.: Смысл, 2013. - 168 с.

ЖАБАТИНСКАЯ В.С.

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

ZHABATINSKAYA V.S.

South-Ural State University, g. Chelyabinsk

ИСТОРИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ HISTORY OF CORRUPTION IN RUSSIA

Аннотация

То, что коррупция является злом для государства, подрывает бюджет страны и разлагает общество, впервые было осознано в царствование Петра I, который начал вести активную борьбу против коррупции. В статье предпринята попытка систематизировать исторические аспекты в развитии такого явления как коррупция.

Abstract

To, that corruption is bad for the state, undermining the country's budget and corrupts society, was first realized in the reign of Peter I, who began to lead an active struggle against corruption. The article attempts to systematize the historical aspects of the development of the phenomenon of corruption.

Ключевые слова: коррупция, чиновник, взятка.

Keywords: corruption, official, bribes.

В России, в конце IX, начале X в.в, происходит зарождение «легальной» коррупции, т.е. возникает институт «кормления» – древнерусский институт направления главой государства своих представителей в провинцию без денежного вознаграждения. Государем считалось, что население региона должно «кормить» наместника. А так как, наместник владел тогда большими полномочиями, население не скупилось на богатые подношения. Собрав оброк, наместники возвращались в столицу, где излишки накопленного добра у них отнимались в пользу казны. Так формировалась круговая порука столичных и провинциальных взяточников [3].

К XV веку коррупция такого вида в России приобрела характер системы.

Если чиновник выполнял за подношение какое-то действие, это называлось «мздоимство» и понималось как норма. Но – если чиновник при этом не нарушал закона. Если же его подкупали для совершения чего-то незаконного, что было возможно благодаря его должности, это означалось уже как «лихоимство». С лихоимством пытались бороться даже в то время. Такая система материального содержания государственного аппарата порождала многочисленные нарушения со стороны «кормленцев» и порождала препятствия для функционирования государственного аппарата. «Кормления» были официально отменены лишь Иваном Грозным в 1556 г., но эта традиция жить и богатеть за счёт подданных сохранилась в менталитете государственных и муниципальных служащих и в наши времена.

Уголовным преступлением взяточничество было признано в период царствования Ивана IV. В Судебнике 1550 г. вопрос взяточничества стал рассматриваться более детально. В Соборном Уложении 1649 г. предусматривались наказания, такие как снятие с должности, штраф, лишение чести, торговая казнь, наказание кнутом, отсечение руки.

В XVI – XVII вв., на начале становления российской бюрократии, появилась и получила широкое понятие, как «почесть», которая была формой добровольно-принудительного подношения и была призвана выражать уважение к тому, кто её удостоивался. Уважительное значение «почести» происходит от старинного русского обычая одаривать уважаемого человека, и особенно начальство. Этот обычай существовал на протяжении многих веков и существует сейчас.

То, что коррупция является злом для государства, подрывает бюджет страны и разлагает общество, впервые было осознано в царствование Петра I, который начал вести активную борьбу против коррупции. В декабре 1714 года Петр I издал указ «О воспрещении взяток и посулов», которым было отмечено поместное обеспечение чиновников, и повысил денежное жалование: с 1715 года чиновники стали получать фиксированную зарплату, а взятка в любом виде стала считаться преступлением. Также введен новый надзорный орган – прокуратура, новая должность – генерал-губернатор – для борьбы с судебной волокитой и пресечением лихоимства. Позднее политика Петра I была продолжена в законодательных актах правительства Екатерины II, Александра I, Александра III и других государей. Но уже в 1727 г. нехватка средств заставила правительство вернуться к прежней системе обеспечения, предусматривающей работу канцелярских служащих в городах без жалования с разрешением «брать акциденцию от дел». Под словом «акциденция» подразумевался все тот же средневековый обычай кормиться приказным за счет населения. Только в начале 60-х гг. XVIII в. это правило было отменено [1].

В дальнейшем, во времена дворцовых переворотов честные служащие практически исчезли, так как подношение от взятки, даваемой за решение проблемы в обход закона, отделить стало просто невозможно. Верховная власть осознавала это, но была не в силах изменить.

Новое развитие коррупция получила при переходе к новым рыночным отношениям и утверждению в стране капиталистического социально- экономического уклада. В связи с этим Александр III издает Указ «О порядке совмещения государственной службы с участием в торговых и промышленных товариществах и компаниях». В котором, говорилось что, на лиц занимающих государственные должности, накладывались определенные ограничения, касающиеся совмещения государственной службы с коммерческой деятельностью и ряд других мер. В случае неподчинения закон требовал оставить службу и снять с себя полномочия.

Отсутствие надлежащего контроля за деятельностью правительственного аппарата в Российской империи порождало беззаконие и беспримерное взяточничество в XVIII, XIX и начале XX в. [5].

Процветанию коррупции также способствовали и другие факторы. Долгое время стране не хватало квалифицированных служащих. Это привело к тому, что законом разрешалось поступать на государственную службу ссыльным.

Среди таких чиновников встречались и те, кто был обвинен в воровстве.

Помимо этого, в русской культуре так сложилось, что обычай преобладал над действующим законодательством. Традиция подарков переносилась на взаимоотношения с государственной властью, поэтому люди приносили подношения, рассматривая их не как взятку, а именно как подарок и не понимая, что они тем самым развращают чиновников. Государственным служащим, в свою очередь, было сложно сопротивляться такому давлению, потому что отказ от «подарка» воспринимался как обида.

К середине XIX в. коррупцией были поражены многие звенья государственного аппарата, коррупция стала обычным явлением. Чиновники практически всех рангов постоянно злоупотребляли своим положением и находились при этом в страхе перед разоблачением. На этом основан сюжет повести «Ревизора» Н.В. Гоголя.

При Николае I правительство подтвердило свое негативное отношение к фактам преподнесения подарков чиновникам от частных лиц и различного рода обществ. По приказу императора Сенат в 1832 г. издал Указ «О воспрещении начальствующим лицам принимать приношения от общества» [2].

К XX в. в России «взяточничество неразрывно сплелось и срослось со всем строем и укладом политической жизни». Коррупцией заразилась и самая верхушка государственной власти. Накануне революции взяточничество и казнокрадство расцвело. Можно привести в пример Распутина, который сколотил неплохой капитал на народных подношениях пользуясь неограниченным доверием царской семьи, а также великого князя Алексея Михайловича и фаворитку балерину Кшесинскую, которые на пару за огромные взятки помогали фабрикантам получать военные заказы во время Первой мировой войны. Эти трагические примеры в немалой степени способствовали потере авторитета власти монарха и в итоге падению российской короны.

Смена государственного строя и формы правления в октябре 1917 г. не отменила коррупцию как явление, но зато сформировала лицемерное отношение к ней, немало способствовавшее укоренению мздоимства и лихоимства в новой административной среде. Молодое Советское государство наплодило большое количество чиновников.

Кроме того, не был забыт и классовый подход: если взяткодатель принадлежал к имущему классу и стремился сохранить свои привилегии, то он приговаривался к наиболее тяжелым и неприятным принудительным работам, а все имущество подлежало конфискации. А уже в 1922 году по Уголовному кодексу за это преступление предусматривался расстрел.

В 20-е годы мера пресечения ужесточалась постоянно, но отнюдь не она ограничивала масштабы злоупотреблений чиновников. Просто во времена «военного коммунизма» денежное обращение практически отсутствовало, а в органах управления царил такой хаос, что часто было непонятно, кому дать на «лапу». Коррупция вновь начала процветать при НЭПе, когда вновь возникла предпринимательская деятельность. Тогда же взяточничество стали считать формой контрреволюционной деятельности. Взятками стали считать любые подарки должностному лицу, работу по совместительству в двух и более учреждениях, находящихся между собой в товарообменных партнерских взаимоотношениях и т.п. [4].

С началом коллективизации в 1929 году взяточничество распространилось и в деревне. В связи с этим Верховный суд определил: «Все случаи получения должностными лицами магарыча, то есть всякого рода угощения в каком бы то ни было виде, подлежат квалификации как получение взятки».

Так как коррупция считалась буржуазным пережитком, в СССР было принято говорить, что по мере строительства социализма это явление постепенно исчезает. Однако, в закрытом письме ЦК КПСС «Об усилении борьбы с взяточничеством и разворовыванием народного добра» от 29 марта 1962 г. говорилось, что взяточничество – это социальное явление, порожаемое условиями эксплуататорского общества.

Октябрьская революция ликвидировала коренные причины взяточничества. В качестве причин коррупции перечислялись недостатки в работе партийных, профсоюзных и государственных органов, в первую очередь, в области воспитания трудящихся.

Вместе с самой властью закончилась и история борьбы Советской власти с коррупцией, так и не увенчавшаяся успехом. Хотя эта борьба характеризовалась несколькими интересными и важными чертами. Во-первых, Советская власть не признавала слово «коррупция», позволив ввести её употребление лишь в конце 80-х годов XX в. Использовались такие термины, как «взяточничество», «злоупотребление служебным положением», «попустительство» и т.п.

Во-вторых, Советское «правосознание» в большинстве случаев удивительно наивно и непродуктивно объясняло причины коррупционных явлений, в связи, с чем коррупция к середине 80-х годов XX в. поразила значительную часть государственных служащих и в известной степени была передана по наследству, ныне действующему аппарату государственного управления.

В наши дни коррупция, сохраняя в трансформированном виде все отличительные черты прошлого, приобрела ряд новых качеств и при этом значительно возросла в масштабах, превратившись в исключительно сложное явление, обладающее многими аспектами, каждый из которых требует самого тщательного анализа.

Список литературы

1 Годунов, И. В. Основы противодействия коррупции / И. В. Годунов. – Москва : Российская академия образования, 2013. – 302 с.

2 Кузовков, Ю. В. История коррупции в России / Ю. В. Кузовков. – Москва : Изд-во Аним-Пресс, 2010. – 1000 с.

3 Владимирова, О. В. История России с древности до конца XVI века / О. В. Владимирова. – Москва : Изд-во АСТ, 2012. – 132 с.

4 Соловьев, В. Р. Империя коррупции. Территория русской национальной игры / В. Р. Соловьев. – Москва : Изд-во Эксмо, 2012. – 200 с.

5 Капица, Ф. С. История России. Для подготовки к ЕГЭ / Ф. С. Капица, Г. П. Долгова, Е. П. Новикова. – Москва : Изд-во АСТ, 2010. – 520 с.

ЗАЛЕЦКАЯ А.П.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ZALETSCKAYA A.P.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

THE PROBLEM OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE ORGANIZATION OF THE CURRENT ECONOMIC SITUATION

Аннотация

Данная статья посвящена изучению вопросов, связанных с социальной ответственностью деятельности организации в современной экономической ситуации, это объясняется тем, что в условиях глобального экономического кризиса одной из главных задач компании остается сохранение репутации социально ответственного предприятия. В связи с этим очевидна актуальность этой темы, ведь социальная ответственность бизнеса в современной российской деятельности имеет особую значимость.

Abstract

This article is devoted to the study of issues related to the social responsibility of the organization in the current economic situation, this is due to the fact that the global economic crisis, one of the main objectives of the company is to preserve the reputation of socially responsible business. In connection with this obvious relevance of this topic, because the social responsibility of business in modern Russian activity has special significance.

Ключевые слова: организация, ответственность, социальная ответственность, экономика, современная экономика.

Keywords: responsibility, social responsibility, economics, modern economy.

В работе организации в целом важна социальная ответственность. Сегодня идут различные дискуссии о социальной роли бизнеса и организаций. Подразумевается, что в своей работе кроме

экономических законов и законодательства государства организации обязаны соблюдать этические и социальные требования, которые установлены обществом [5].

Любая организация должна действовать очень ответственно в таких сферах как, например: безопасность, защита среды обитания, защита интересов потребителей и т.п. Практика показывает, что серьезных успехов в получении прибыли достигают именно те организации, которые пользуются конкретно концепцией социальной ответственности. Но для того, чтобы эти организации несли такого рода ответственность, важно использовать традиции, а также весьма активную гражданскую позицию социума, где явно видны минусы деятельности той или иной организации. Предприятия и организации обязаны вести себя ответственно, чтобы постоянно поддерживать наше общество, которое базируется на упорядоченности и законности.

В любом случае прибыль играет важную роль для выживания и развития предприятий и организаций. Любое предприятие на первую позицию ставит выживание, а только потом рассматривает проблемы, существующие в обществе. Но как бы не сложилась дальнейшая ситуация, организации и предприятия должны осуществлять свою деятельность в соответствии с вызовами общества, общественными ожиданиями [6].

По данным Росстата в 2014 году общее количество субъектов малого и среднего предпринимательства по сравнению с предыдущими годами сократилось на 7,5%, а конкретно: индивидуальных предпринимателей – на 12,7%, малых предприятий – юридических лиц – на 3,5%. Количество микропредприятий и средних предприятий, то есть юридических лиц в 2014 году, напротив, выросло на 3,9% и 15,4% соответственно.

На 1 января 2015 года, в России зарегистрировано 5,6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства. 25% от общей численности занятых в экономике работают на них, также приходится около 25% от общего объема оборота продукции и услуг, производимых предприятиями по стране. Таким образом выглядит статистика субъектов предпринимательства в целом в регионах России:

- 62,8% субъектов малого и среднего предпринимательства – индивидуальные предприниматели;
- 37,2% – юридические лица;
- 32,7% – микропредприятия;
- 4,2% – малые предприятия;
- 0,3% – средние предприятия.

Основными видами деятельности малых и средних предприятий являются торговля (более 39,6%) и предоставление услуг (35,4%) [4].

Сравнивая показатели этих годов, можно сделать вывод, что в целом, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране показатели зарегистрированных предприятий выросли. Это объясняется тем, что в период кризиса предприятия получают определенную государственную поддержку. С одной стороны, политика государства в отношении малого и среднего бизнеса носит не системный характер. Зачастую принимаемые решения противоречат друг другу и сводят все усилия к нулю. Однако одновременно важно отметить, что за последние пару лет практически все наиболее глобальные инициативы бизнес-сообщества такие как, налоговые каникулы, экономическая амнистия, надзорные каникулы, все-таки были государством поддержаны и реализованы. Это позволяет говорить о некотором прогрессе в отношениях власти с бизнес-сообществом. Что свидетельствует о переломе тенденции исчезновения малых и средних предприятий [2; 5].

Эксперты считают, что в кризисных условиях, равно как и в ситуации экономической стабильности, социальная программа субъекта хозяйствования должна, прежде всего, согласовываться с приоритетами государственной политики, потому что кризис – это время, когда компания может укрепить свою репутацию, а может легко ее потерять. В то же время, кризис – это не только дополнительные проблемы, но и новые возможности, реализация которых позволит в будущем вполне реально сократить издержки, неизбежные для социально ответственных компаний, и снизить сопутствующие риски [1].

Из вышесказанного, очевидно, что деятельность организаций тесно связана с поддержанием государственной политики, и как следует, бизнес становится все более вовлеченным в жизнь общества, выходит за рамки его профессиональной ориентации.

Рассмотрим применение социальной ответственности организаций на конкретном примере одной из крупнейших международных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний, обеспечивающих 2,1% мировой добычи нефти – ОАО «ЛУКОЙЛ». Сегодня акции Компании

являются высоколиквидным финансовым инструментом и пользуются спросом на международных фондовых рынках.

Характерными чертами внешней корпоративной социальной ответственности компании ЛУКОЙЛ являются желание улучшить продаваемый продукт и услуги; активная помощь детским домам, образовательным, спортивным, медицинским и культурным учреждениям; реализация собственных социальных проектов; забота об экологии; всестороннее участие в жизни общества. ЛУКОЙЛ специализируется в основном на однотипных и локальных проектах. Социальные и благотворительные программы позитивно влияют на имидж компании, а высокий социальный рейтинг является важным фактором инвестиционной привлекательности.

Однако процессы социальной ответственности существуют самостоятельно среди прочих бизнес-процессов компании и, но они могут быть приостановлены из-за неожиданных трудностей, отсутствия ресурсов и т. д. Экономические выгоды социальной ответственности возникают за счёт деятельности компании в экологическом и социальном направлениях и проявляются в таких сферах, как финансы, маркетинг, продажи и управление рисками. Кроме того, с учетом тренда социально ответственного инвестирования, можно говорить о том, что внедрение социальной ответственности расширяет возможности по привлечению инвестиционных ресурсов. В итоге, это ведет к повышению устойчивости бизнеса, и, следовательно, к улучшению показателей деятельности компании в долгосрочной перспективе [7].

Проанализировав политику социальной ответственной компании ЛУКОЙЛ, следует, что организациям необходимо проявлять социальную ответственность перед государством и обществом даже в период кризиса. В экономике ответственность предприятия состоит в постоянном совершенствовании потребительских свойств и качества своей продукции. Любая фирма является социально ответственной, если она производит продукт, который потом покупают, т.е. удовлетворяет конкретную экономическую потребность общества. Социальная составляющая предполагает реализацию социальной политики предприятия, то есть в рамках внутренней социальной ответственности это – развитие собственного персонала, его социального обеспечения и квалификации, а с внешней стороны – благотворительность, спонсорство, социальные проекты и инвестиции.

Таким образом, социальная ответственность деятельности менеджера в организации подразумевает определенный уровень развития предприятия и добровольный отклик на социальные проблемы общества. Этот отклик означает соблюдение законодательно установленных норм и правил и осуществление деятельности сверх этих требований. Именно такой подход предпринимателя к своей деятельности позволит совершить коренные изменения в сложной социально-экономической ситуации, в которой находится сейчас Россия.

Список литературы

- 1 Галимова А. Ш. Проблемы социальной ответственности бизнеса А. Ш. Галимова, О.А. Полуянова. – М. : Инфра, 2014. – 37 с.
- 2 Зубаревич Н. В. Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы / Независимый институт социальной политики. – М. : Поматур, 2005. – С. 115-122.
- 3 Малинин Е. Д. Социальная ответственность предпринимателей и экономические реформы в России // ЭКО, 2000. – №10. – С.177-187.
- 4 Малый и средний бизнес: основные изменения и перспективы на 2015 год. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/602378/#ixzz3sgKLU100>
- 5 Мингалева Ж.А., Смилевская И.П. Корпоративная социальная ответственность // Креативная экономика. – 2011. – № 5. – С. 47–52.
- 6 Петрунин Ю.Ю. Борисов В.К. Этика бизнеса: Учеб. пособие. М., 2000. 21 с.
- 7 Презентация «Программа стратегического развития ОАО «ЛУКОЙЛ» на 2012-2021 гг. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_2413_

ЗАЛЕЦКАЯ А.П., МИХАЙЛОВА С.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ZALETSCKAYA A.P., MIKHAILOVA S.V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

THE NEED TO USE HEALTH-TECHNOLOGY UNIVERSITY

Аннотация

В статье рассматриваются различные виды образовательных здоровьесберегающих технологий и подчёркивается важность их использования в вузах для сохранения здоровья студентов. Методом анализа выделяются основные тематические аспекты, которые затрагивают учёные и специалисты в своих работах по этой проблеме.

Abstract

The article discusses the various types of health-educational technologies and stresses the importance of their use in higher education for the health of students. The method of analysis identifies the key thematic issues that affect scientists and specialists in their work on this issue.

Ключевые слова: студенты, здоровье, ВУЗ, здоровьесберегающие технологии.

Keywords: students, health, university, school health.

Будущее, безусловно, за молодым поколением, их новые успехи предопределены профессионализмом и теми знаниями, которые они получают в стенах учебных заведений. Высокий профессионализм вчерашнего студента, крепкое здоровье и творческое долголетие должны стать основными стержнями жизненного успеха специалиста. Отмечаемое многими исследователями глобальное ухудшение в последней четверти XX столетия состояния здоровья населения не могло не коснуться и России, где дополнительный импульс этой тенденции придал процесс социально-экономического переустройства общества. Это актуализирует проблему изучения развития, формирования и сбережения здоровья студентов, которое рассматривается нами как базовое основание для успеха в любом виде их будущей профессиональной деятельности. В связи с этим в последнее десятилетие появилась тенденция к развитию так называемых здоровьесберегающих технологий.

Целью данной работы является исследование влияния современной системы образования на здоровье студентов. Анализ основ внедряемых здоровьесберегающих технологий в педагогической системе.

Под здоровьесберегающими образовательными технологиями понимают систему, создающую условия для сохранения и укрепления физического, духовного, эмоционального, интеллектуального здоровья учащейся молодёжи. Система включает в себя физкультурно-оздоровительные, образовательные, психологические, педагогические, медико-гигиенические и другие способы, направленные на эти цели. [2]

В научных источниках указывается, что в настоящее время представители науки и вузовские работники значительно больше внимания уделяют изучению здоровьесберегающей среды в общеобразовательных учреждениях, нежели в высших учебных заведениях. Исследовательница здоровьесберегающих технологий в системе высшего образования Н. В. Лядова считает, что задачи, которые ставятся в качестве основных, способствующих сохранению здоровья школьников, носят универсальный характер и могут быть применены ко всем категориям населения, в том числе и студенческой молодёжи. [3].

Для студентов поступление в высшие учебные заведения характеризуется сменой деятельности и осложнением процессов адаптации. Студенты испытывают высокую психофизиологическую нагрузку на все функциональные системы организма. В последние годы большие потенциальные ресурсы студенческого организма используются нецеленаправленно и нерационально. Студенческая молодёжь вынуждена работать в жёстких рамках, определяемых учебными планами и программами, когда чрезмерные нагрузки приводят сначала к формированию дисфункций, а затем к стойким нарушениям различных физиологических показателей. Умственный труд студентов сопровождается необходимостью переработки большого объёма разнообразной.

Хронометражные наблюдения показывают, что рабочий день большинства студентов составляет в среднем 10 часов, они спят не более 7 часов в сутки, а учебные задания обычно выполняются по вечерам и воскресным дням, к экзаменам готовятся в ситуации острого дефицита времени. Это приводит к обострению психовегетативных проявлений в условиях стрессовых ситуаций (экзамены, зачёты). Недостаток двигательной активности в этом возрасте вызывает развитие детренированности всех систем организма, что способствует повышению утомляемости и снижению трудоспособности. На фоне отсутствия здоровьесберегающих механизмов в работе многих вузов всё это приводит к развитию у студентов хронических неинфекционных болезней. [1].

В научной литературе о вузовских здоровьесберегающих технологиях немало внимания уделяется вопросу их структуры. Основные структурообразующие компоненты:

- Аксеологический, который проявляется в осознании учащимися высшей ценности здоровья, убеждённости в необходимости вести здоровый образ жизни;
- Гносеологический связан с приобретением необходимых для здоровьесбережения знаний и умений, связанных с интересом к вопросам собственного здоровья;
- Собственно здоровьесберегающий включает в себя систему ценностей и установок, которые формируют потребность в повышении двигательной активности, предупреждении гиподинамии и приобретении гигиенических навыков;
- Эмоционально-волевой включает в себя проявление эмоциональных и волевых психологических механизмов, которые закрепляют желание вести здоровый образ жизни;
- Экологический позволяет внести в содержание здравотворческого процесса экологическую составляющую [1].

В различных российских институтах и университетах с разной интенсивностью в основном используют 6 видов здоровьесберегающих технологий:

- 1) физкультурно-спортивные мероприятия (уроки физкультуры, спортивные кружки, секции, лечебная физкультура).
- 2) просветительско-педагогическая деятельность (валеология, ОБЖ, беседы, консультации по проблемам здоровья).
- 3) психологическое знание и психологические методики (консультации психолога, тренинги, кабинеты релаксации);
- 4) медико-гигиеническая деятельность (медосмотры, диспансеризация, мониторинги);
- 5) рекреационные мероприятия и рекреационная инфраструктура (базы и дома отдыха, льготные путёвки, методики по релаксации);
- 6) технологии обеспечения безопасности жизнедеятельности (инженерно-технические службы вузов, гражданская оборона, противопожарное оснащение).

Описанная модель здоровьесберегающих образовательных технологий, существующая на данный момент в российской высшей школе, находится в развитии и совершенствовании. Её эволюция подчиняется главной цели – сохранению здоровья учащихся. Здоровье студенчества является актуальнейшей проблемой и предметом первоочередной важности, так как оно определяет будущее страны, генофонд нации, научный и экономический потенциал общества. Внедрение инновационных технологий, информатизация и «интернетизация» обучения, увеличение учебной нагрузки приводят к значительному снижению двигательной активности, следствием чего становится ухудшение состояния здоровья, снижение адаптационных возможностей организма студента. [6].

Опыт функционирования отечественной системы высшего образования показывает, что наиболее жизнеспособными оказываются те образовательные учреждения, которые проводят активную политику по внедрению новых технологий по сохранению и укреплению здоровья студентов и формированию у них мотивации здорового образа жизни. Управление качеством образования предполагает дальнейшее совершенствование уже существующих и разработку новых технологий, которые могли бы заложить основы физического и духовного здоровья учащихся высшей школы. В условиях перехода к преимущественно интенсивному типу развития экономики здоровьесберегающие образовательные технологии приобретают роль неотъемлемого фактора профессионального роста.

Список литературы

1 Артемьева Л. О. 2009. Здоровьесберегающие технологии комплексного сопровождения детей, оставшихся без попечения родителей // Здоровьесберегающие технологии в образовательном процессе: проблемы и перспективы / Под ред. Л. О. Артемьевой. – Пенза: АНОО Приволжский Дом знаний.

2 Борозенцева Л. А. 2008. Здоровьесберегающие технологии в условиях современной российской образовательной системы // Высшее образование: опыт, проблемы, В условиях перехода к преимущественно интенсивному типу развития экономики здоровьесберегающие образовательные технологии приобретают роль неотъемлемого фактора профессионального роста.

3 Жарова А. В. 2006. Формирование здоровья студентов вузов. – Красноярск: СибГУ.

4 Смирнов Н. К. 2006. Здоровьесберегающие технологии и психологическое здоровье. – М.: Аркти.

5 Федоскина Е. М. 2010. Ценностные ориентации студентов, обучающихся по специальности «Адаптивная физическая культура» // Физическая культура и здоровье студентов: материалы VI Всероссийской научно-практической конференции. – СПб.: СПбГУП.

ЗАЛЕЦКАЯ А.П., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ZALETSKAYA A.P., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА И МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА МОДЕЛЕЙ КЛАССИФИКАЦИИ ТИПОВ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУР

CONDUCT OF BUSINESS PECULIARITIES AND INTERNATIONAL COMMUNICATIONS, BASED ON THE ANALYSIS OF CLASSIFICATION MODELS OF THE BUSINESS CULTURES TYPES

Аннотация

Данная статья представляет собой краткий анализ моделей классификации типов деловых культур, актуализируя важную роль данных классификационных систем как методологической основы при выстраивании процесса межкультурной коммуникации в области международных деловых отношений. Полноценное межкультурное деловое общение не возможно без наличия системных представлений об особенностях деловой культуры участников данного процесса общения, и основой для системного выражения особенностей конкретных деловых культур могут служить основные модели классификации типов деловых культур – системы Герта Хофстида, Фонса Тромпенаарса и Ричарда Льюиса.

Abstract

The given article represents a brief analysis of the classification models of the business cultures types, actualizing a significant role of this classification systems as a methodological basis at practicing the process of intercultural communication in the sphere of international business relations. The full-fledged intercultural business communication is not possible without presence of systematic representations of peculiarities of the business culture of the given communication process participants, and the basis for the systematic representation of the particular business cultures peculiarities may be the basic models of the business culture types classification – the systems by Fons Trompenaars, Geert Hofstede and Richard Lewis.

Ключевые слова: деловая культура, межнациональные коммуникации, моноактивная культура, полиактивная культура, реактивная культура, мужественность, женственность.

Keywords: business culture, international communication, mono-active culture, poly-active culture, reactive culture, masculinity, femininity.

В современном мире в СМИ лишь фрагментарно освещают вопросы деловой культуры; в сфере бизнес-образования почти нет комплексных курсов по деловой культуре; недостаточно учебных пособий, особенно отечественных, учитывающих российскую специфику: мало проводится профессиональных научных исследований, результаты которых можно было бы использовать для надежных и эффективных практических рекомендаций. Таким образом, к настоящему времени сформировалась весьма актуальная потребность в изменении сложившейся ситуации. Деловая культура, особенно в аспекте межкультурных коммуникаций, не может полноценно развиваться без целенаправленного и системного содействия.

В данной работе мы рассматриваем особенности межнациональных коммуникаций и ведения бизнеса на анализе классификации типов деловой или бизнес-культуры, где выделяются основные классификационные критерии и характеристики. Это типы классификаций деловой культуры по Герту Хофстиду, по Фонсу Тромпенаарсу и по Ричарду Льюису. Эти три классификации дают широкое видение межкультурных коммуникаций, рассматриваются возможные варианты характеристик с различных сторон, так более четко прослеживаются конкретные отличия, ведь одна система может иметь субъективный характер и учитывать мнение только одного автора [4].

Ричард Льюис – известный во всем мире лингвист и специалист в области межкультурных исследований. В своем исследовании Р. Льюис сравнивает не только культурные особенности

различных наций, но и особенности их мышления, характера взаимоотношений. На основе анализа организации деятельности человека во времени он дает свою классификацию культур, выделяя моноактивные, полиактивные и реактивные культуры.

Моноактивные культуры – это культуры, ориентированные на дело. Типичные представители – немцы, швейцарцы, американцы. В моноактивных культурах для менеджеров важны технические умения. Представителей данного типа культуры отличает их ориентация на выполнение конкретной производственной задачи. При этом они четко придерживаются намеченного плана, графика, схемы действий, поступают в соответствии с инструкциями и требуют такого же отношения к делу от коллег.

Полиактивные культуры – это культуры, ориентированные на человека. Типичные представители – итальянцы, латиноамериканцы, арабы. Основные ценности – ориентация на людей при выполнении задач, свободное отношение ко времени и закону, выполнение нескольких дел одновременно. Полиактивные менеджеры гораздо более экстравертны и часто эмоциональны во взаимоотношении с людьми. Представители полиактивного типа культуры стремятся к установлению межличностных взаимоотношений, реализации семейственности и неформальных связей, отличаются красноречием и умением убеждать.

Реактивные культуры – это культуры, ориентированные на процедуру взаимодействия, придающие наибольшее значение вежливости и уважению. Менеджеры управляют с помощью знания, терпения и спокойного контроля. Представители таких культур предпочитают молча и спокойно слушать собеседника, осторожно реагируя на его предложения. Стил делового общения отличается дипломатичностью, осторожностью и сдержанностью. Основные ценности – гармония в отношениях, почтительность, терпеливость, бережное отношение к своей репутации и репутации других. Типичные представители – китайцы, японцы, финны.

Как видно из классификации Льюиса, региональное положение влияет на уровень моно/полиактивности. К моноактивному типу культур принадлежат страны Центральной, Северной и Восточной Европы, Северной Азии, а также США. К полиактивной группе относятся арабские страны, Латинская Америка, Южная Европа и Средняя Азия. Реактивные культуры – это в основном страны Юго-Восточной Азии [6].

Нидерландский социальный психолог Ф. Тромпенаарс предложил свою модель межкультурных отличий. В своем исследовании он предлагает собственную культурологическую классификацию и методику ее оценки. По мнению Тромпенаарса, существует три универсальных проблемы, с которыми сталкиваются люди: отношение человека ко времени, природе и другим людям.

Что касается параметра отношения ко времени, то, по мнению Тромпенаарса, в зависимости от того, как человек ориентируется во времени, различается его восприятие настоящего, прошлого и будущего. Тромпенаарс выделяет последовательное и синхронное отношение ко времени. В первом случае время имеет размерность, люди подчиняются расписаниям, делают одно дело в единицу времени и строят карьеру в соответствии с собственными интересами. Во втором случае люди одновременно занимаются сразу несколькими делами, предпочитают гибкий график работы, считают, что время выполнения задач зависит от обстоятельств, и предпочитают подолгу работать в одной и той же компании.

Тромпенаарс выделяет два вида отношений к природе: первый – когда природа полностью контролируется человеком, и он использует ее ресурсы для удовлетворения собственных потребностей, и второй – когда человек является частью природы и должен жить в соответствии с ее законами. Соответственно существует два вида менеджеров – те, которые действуют, руководствуясь собственными взглядами, и те, которые ориентируются на мнение окружающих [3].

Одной из наиболее известных классификаций деловых культур является модель голландского ученого Г. Хофстида. Преимуществами этой классификации являются ее научная обоснованность и практическая полезность. Также данный автор в своей классификационной модели выделил важность гендерной составляющей, что, по мнению многих авторов, является важным компонентом современных классификационных схем культурных моделей [1]. В своей работе Хофстид выделил два типа культур – корпоративную (или организационную) и деловую культуру каждой страны. Хофстид предложил 4 параметра, позволяющих описать различия между национальными культурами:

- 1) дистанция власти (от малой до большой);
- 2) коллективизм и индивидуализм;
- 3) женственность и мужественность;

4) избегание неопределенности (слабое и сильное).

Позднее канадец Бонд, который долгое время жил на Дальнем Востоке, добавил пятую характеристику культуры – отношение ко времени (краткосрочное и долгосрочное), так как оказалось, что 4-х параметров достаточно для понимания поведения представителей европейских и североамериканских стран, но недостаточно для понимания поведения жителей Востока. Хофстид назвал этот параметр «фактором конфуцианского динамизма», который отражает готовность жертвовать сиюминутными выгодами ради будущего. Долгосрочными признавались национальные культуры, ориентированные на будущее и поощряющие настойчивость, стабильность и экономность, склонные к долгосрочным инвестициям; краткосрочными – национальные культуры, ориентированные на прошлое, поощряющие традиционализм и сохранение стабильности [7].

Проанализировав данные три типа классификаций, можно сказать, что традиционные отличия закладываются в каждую культуру на пути исторического развития и могут включать в себя особенности территориальные, этнические, демографические, психологические, религиозные, социальные, этические, моральные, правовые и различные иные. Важно знать особенности культуры страны.

Для Западной деловой культуры характерны следующие черты: индивидуализм и индивидуальный интерес, эгалитаризм – как стиль отношений равных, прямолинейность, время – это деньги, работа подвижна и мотивируется экономической транзакцией.

Для Восточной: коллективизм и групповая ориентация, жесткая иерархия и большая дистанция власти, контекстуальность, время в данной культуре концентрично, люди работают потому, что хотят отвечать ожиданиям своей семьи, друзей и общества.

Для Российской деловой культуры характерны следующие черты: отношения между людьми важнее бизнеса, забота о людях является одной из основных ценностей, также ценятся честность и правдивость, деловой человек должен быть верен своему слову, люди должны быть скромными по умолчанию, люди работают, чтобы жить.

Таким образом, очевидно, что особенности ведения бизнеса коренным образом зависят от культуры страны и отражаются на всех аспектах деловых взаимоотношений – от повседневных контактов до переговорного процесса и форм заключенных контрактов. В основе культурных различий, существующих между странами, лежат фундаментальные расхождения ценностных ориентаций [4], [5]. Ценность подобных классификационных систем для выстраивания успешного процесса межкультурного делового общения трудно переоценить, поэтому знания основных моделей этого типа включаются некоторыми авторами в структуру межкультурной компетенции современных руководителей и специалистов деловой и финансовой сфер [2].

Список литературы

1 Герман Н.Ф. Влияние культурной и гендерной идентичности на дискурсивную деятельность русскоязычных и англоязычных блогеров / Н.Ф. Герман // Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация. Сборник материалов XIX всероссийской научно-практической конференции / редкол.: И.И. Просвирина, В.С. Антонюк; Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – С. 168-172.

2 Гриних Е.В., Письменный, Е.В. Структура межкультурной компетентности современного руководителя / Е.В. Гриних // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов – Челябинск: Челябинский филиал Финуниверситета, 2015. – С. 313-316.

3 Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов/ Т.Г. Грушевицкая // Под ред. А.П. Садохина.- М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2002. – 352 с.

4 Жукова А. Особенности национальной бизнес-культуры/ А. Жукова // Рекламные технологии. – 2008. - №2. – С. 34-36.

5 Кузин, Ф.А. Культура делового общения / Ф.А. Кузин – М.: Ось-89, 2007. – 157 с.

6 Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию / Р. Д. Льюис – Пер. с англ.- 2-е изд.- М.: Дело, 2001. – 448 с.

7 Струкова О.С. Деловая культура России: измерение по Г. Хофстиду / О.С. Струкова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. - №2. – С.71-78.

СТРАТЕГИИ АККУЛЬТУРАЦИИ ACCULTURATION STRATEGIES

Аннотация

Феномен аккультурации во всех своих формах является одним из следствий миграции – массовых перемещений, при которых представители одного из этносов по какой-либо причине покидают свою территорию и переселяются в иное культурное пространство на неопределенный срок. С появлением таких этнических миграций в истории человечества, стала создаваться новая ситуация, требующая понимания и принятия чужого взгляда на мир, который отражается в других этнических культурах. Данная статья анализирует основные стратегии аккультурации – ассимиляцию, интеграцию, сепарацию и маргинализацию.

Abstract

The phenomenon of acculturation in all its forms is one of the consequences of migration – cases of mass displacement, in course of which the representatives of one of the ethnic groups for some reason leave their territory and move to a different cultural space for an indefinite period. The advent of such ethnic migrations in the history of mankind has created a new situation that requires understanding and acceptance of other people's view of the world, which is reflected in other ethnic cultures. The given article analyses the principal strategies of acculturation – assimilation, integration, separation and marginalization.

Ключевые слова: Аккультурация, ассимиляция, интеграция, сепарация, маргинализация межкультурная адаптация, мультикультурализм.

Keywords: Acculturation, assimilation, integration, separation, marginalization, intercultural adaptation, multiculturalism.

Адаптация, сопровождающая процесс миграции в другую культуру, изучается уже больше полувека. Считается, что сам по себе процесс миграции – фактор риска, а его последствия варьируются от резко положительной до резко отрицательной адаптации. Известно, что последствия миграции зависят от ряда факторов, которые возникают во время взаимодействия индивидов и групп.

Недавние исследования различных групп мигрантов (Чатауэй С., Берри Дж.; Дона Г., Берри Дж.; Кришнан А.) показывают, что адаптация у всех проходит по-разному, а факторы влияния хорошо известны, что делает возможным влиять на позитивный исход переселения при правильно принятых мерах.

Аккультурация определяется как смена культуры, происходящая в процессе постоянного прямого контакта между двумя различными культурными группами [1]. Первоначально считалось, что это групповой феномен, но сейчас общепризнанна психологическая аккультурация на личностном уровне. Она нацелена на психологические изменения индивида, который находится в культурной группе, испытывающей феномен аккультурации. Пока изменения в обеих группах находятся в рамках определения, большинство этих изменений происходит в недоминирующей группе как результат влияния доминирующей группы. Именно на исследовании недоминирующих групп основан материал статьи – как попытка связать опыт аккультурации и индивидуальные последствия среди индивидов, подвергающихся аккультурации.

Изменения, которые происходят в результате аккультурации на групповом уровне:

1 Физические изменения: новое место проживания, другой тип ведения хозяйства, повышенная плотность населения, урбанизация и т.п.

2 Биологические изменения: новые диетические особенности, незнакомые заболевания.

3 Политические изменения, в ходе которых не доминирующие группы попадают под определенный контроль и теряют часть своей автономии.

4 Экономические изменения, которые уводят людей от традиционных занятий к новым формам работы занятости.

5 Культурные изменения: языковые, религиозные, образовательные и технические устои меняются, включая межгрупповые и межличностные отношения.

На личностном уровне существует два интересных феномена:

1 Психологические изменения: ценности, аттитюды, способности и мотивы. Подобные изменения определяются как поведенческие сдвиги. Например, меняются существующие идентификация и аттитюды и развиваются новые, появляются мысли о том, насколько следует участвовать в процессе аккультурации.

2 На личностном уровне в процессе аккультурации часто проявляются социальные и психологические проблемы; они относятся к понятию аккультурационный стресс. Подобные негативные последствия неизбежны, и возникают проблемы в отношении аккультурации [2].

Появление и распространение поведенческих сдвигов и аккультурационного стресса вызвано рядом характеристик, которые индивиды привносят с собой в аккультурационное поле.

Адаптация – это термин, обозначающий стратегии приспособления индивида в процессе аккультурации, и ее последствия. Существуют разные стратегии приспособления, которые приводят к разным типам адаптации. Дж. Берри выделил три вида стратегий индивид, а именно: приспособление, реакция и отказ.

В процессе приспособления случаются изменения, уменьшающие конфликт между средой и индивидом путем балансирования личности и среды. Например, в процессе аккультурации индивид может изменить свою манеру говорить, одеваться так, что он становится похожим на представителей доминирующего общества.

В случае реакции изменения происходят в направлении «ответного удара» по среде, что может привести к изменениям в среде и сблизить с ней индивида. Например, индивиды в процессе аккультурации объединяются и влияют на перемены в учебных или лечебных заведениях доминирующего общества [3].

В случае отказа происходят изменения, направленные на сокращение контактов со средой; индивид или группа удаляется из адаптивной зоны – обычно под воздействием внешних факторов. Например, обратная миграция или появление этнически однородных резидентных анклавов в зоне адаптации исключают аккультурационный контакт [5].

Стратегия отказа, т.е. третья стратегия, находится не в сфере влияния индивидов, которые пребывают под давлением более сильных систем. А в отношении второй стратегии, в отсутствие политической силы для отвода аккультурационного давления, многие мигранты не в состоянии действовать в стиле «ответного удара». Таким образом, личностные изменения с целью адаптации к среде являются часто единственной реальной альтернативой.

Индивид ищет способ приспособления, используя параллельно разные стратегии адаптации. Но выше изложенные пути приспособления далеко не единственные. Существуют модели поведения, основанные на том, что в мультикультурном обществе индивиды должны противостоять давлению культурного базиса. Первая относится к развитию этнического своеобразия индивида в обществе; необходимо решение, является ли собственная культурная идентичность и традиции ценностью для индивида. Другой посыл относится к желанию индивида взаимодействовать с другими этносами; нужно решить для себя, являются ли отношения с более крупным этническим сообществом ценными. Для концептуальных целей можно использовать значения «да» и «нет», создавая тем самым четырехступенчатую модель. Каждая ступень в этой классификации рассматривается как аккультурационная опция для индивидов и групп в плюралистических обществах. Это следующие опции: ассимиляция, интеграция, сепарация и маргинализация [4].

I Если ответ на первую посылку «нет», а на вторую «да», то опцией будет Ассимиляция, то есть отказ от своей культурной идентичности и традиций и переход в более крупное сообщество. Это может происходить путем абсорбции не доминирующей группы в устоявшуюся доминирующую группу.

II Интеграция подразумевает как сохранение некоторой культурной целостности группы, так и стремление стать неотъемлемой частью большего сообщества. Поэтому, в случае интеграции, выбор падает на сохранение культурной идентичности и присоединение к доминирующему обществу.

III Если нет значимых отношений с большим обществом, сопровождаемых сохранением этнической идентичности и традиций, то появляется другая опция. В зависимости от контролирующей группы эта опция может принять форму либо сегрегации, либо сепарации. Когда образец поведения навязывается доминирующей группой, тогда возникает сегрегация с тем, чтобы держать людей из другой группы «на своем месте». С другой стороны, сохранение традиционного стиля жизни вне полного участия в жизни большого общества может быть желанным для аккультурационной группы и, таким образом, вести к независимому существованию, как в случае с

сепаратистскими движениями. В терминах сегрегация и сепарация отличается, в основном, тем, какая группа или группы определяют последствия.

IV Последняя опция характеризуется выступлениями против большого общества, чувством отчуждения, потерей идентичности и тем, что называется аккультурационным стрессом. Опция обозначена как маргинализация, при которой группы теряют культурный и психологический контакт, как со своей традиционной культурой, так и с культурой большого общества. Такая форма аккультурации порождает классическую ситуацию маргинальности.

А сейчас немного статистики. Были взяты результаты международного сравнительного исследования этнокультурной молодежи, которое проводилось в США, Канаде, Новой Зеландии, Австралии, Израиле, Франции, Германии, Нидерландах, Норвегии, Португалии, Швеции, Великобритании, Финляндии. Автор исследования Джон Керри. Далее идет цитирование ключевых данных его работы. "Выборка составила 5366 подростков-иммигрантов и 2631 подросток из принимающего населения, а также 2302 родителя-иммигранта и 863 родителя из принимающего населения. Получилось, что стратегию интеграции предпочли 36.4%, сепарации – 22,5%, ассимиляции – 18.7 %, маргинализации – 22.4%. Была исследована воспринимаемая степень дискриминации на почве этнической принадлежности. Дискриминация со стороны принимающего общества встает на пути нормальной интеграции мигрантов и часто приводит к стратегии маргинализации, что ведет к плохой психологической и социокультурной адаптации. Исследование показало, что на психологическую адаптацию как подростков-иммигрантов, так и подростков с принимающей стороны (высокая самооценка, психологическое благополучие, отсутствие тревоги, депрессии) лучше всего влияет стратегия интеграции, затем сепарации, затем ассимиляции и хуже всех – маргинализации. Также автор исследования подчеркивает, что не было найдено значимых различий в уровнях социокультурной и психологической адаптации у подростков-иммигрантов и подростков из принимающего населения.

Грамотная социальная политика, нацеленная на мультикультурализм, является важной составляющей успешной социальной адаптации мигрантов в новом обществе [6].

Список литературы

1 Арутюнян Ю.В. Социально-культурное развитие и национальное самосознание / Ю.В. Арутюнян // Социологические исследования. 1990. № 7. – С. 42-49.

2 Герман Н.Ф. Влияние культурной и гендерной идентичности на дискурсивную деятельность русскоязычных и англоязычных блогеров / Н.Ф. Герман // Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация. Сборник материалов XIX всероссийской научно-практической конференции / редкол.: И.И. Просвирина, В.С. Антонюк; Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – С. 168-172.

3 Кравченко И.А. Профессиональный стандарт как неотъемлемая составляющая трудового законодательства / И.А. Кравченко // Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация. Сборник статей и тезисов докладов XIX Всероссийской научно-практической конференции, 2015. С. 190-193.

4 Савруцкая Е.П. Феномен коммуникации в современном мире/ Сборник научных трудов "Актуальные проблемы теории коммуникации", / Е.П. Савруцкая – СПб.: Издательство СПбГПУ, 2004. – с. 75-85.

5 Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.

6 Хотинец В. Ю. Этническое самосознание. / В.Ю. Хотинец – СПб.: Издательство Алетейя, 2000 – 240 с.

КАРЯГИНА К.А., ЛИХОЛЕТОВ В.В.

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

KARYAGINA K.A., LIKHOLETOV V.V.

South Ural State University (National Research University)

РУССКАЯ АРТЕЛЬ В КОНТЕКСТЕ ПОИСКА ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

ARTEL RUSSIAN IN THE CONTEXT OF SEARCH EFFICIENT MANAGEMENT MODEL

Аннотация

Обсуждается проблема поиска эффективной модели управления в стране. Обосновывается важность изучения отечественного опыта низового звена управления на базе феномена русских артелей.

Abstract

Discusses the problem of finding an effective model of governance in the country. The importance of studying national experience in grassroots level management on the basis of the phenomenon of Russian artels.

Ключевые слова: артель (община), управление, самоорганизация, эффективность.

Keywords: team (community), management, self-organization, efficiency.

На настоящий момент эффективная отечественная модель управления, увы, ещё не сформирована. Большинство современных российских компаний эксплуатирует гибриды менеджмента здравого смысла с механизмами и принципами управления, заимствованными из ряда зарубежных моделей (американской, европейской, японской). В связи с этим в условиях непростых вызовов, стоящих сегодня перед Россией, важно очень бережно, причем на добротной теоретической основе анализировать богатый управленческий опыт нашей страны для выявления эффективного инструментария в сфере управления.

Актуальность обсуждаемой проблемы можно подтвердить данными статистики. Так, В. Лобуков приводит результаты достаточно репрезентативной организационной диагностики, проведенной на 100 предприятиях Российской Федерации за период 1999–2011 годов, охватывающие компании разных форм собственности с численностью персонала от 50 до 2200 чел. и годовой выручкой от 50 млн. руб. до 2,1 млрд. руб. Они свидетельствуют о наличии пяти серьезных проблем в отечественном управлении, убывающий порядок важности которых (по частоте появления в корневых графах) выглядит следующим образом: 1) низкая исполнительность распоряжений (91%); 2) неотлаженное взаимодействие между подразделениями предприятия (86%); 3) нечеткое распределение прав и ответственности (82%); 4) неудовлетворительная организация деятельности на процедурном уровне (81%); 5) отсутствие целеполагания и требований к способам выполнения работ, персоналу, результатам (76%) [1].

В ряде исследований по российской модели управления отмечается, что, к сожалению, директивность (директивная модель) по-прежнему остается наиболее используемым инструментом в российской практике. Её печальным «наследством» является: 1) низкая управляемость; 2) слабая организация деятельности; 3) стихийная самоорганизация; 4) низкая степень управляемой сложности. В подтверждение данного тезиса можно привести некоторые данные Контрольного управления Президента России по состоянию на 2009 г., которые свидетельствуют о том, что исполнительность поручений в бизнес-организациях составила в то время лишь 16% (!).

Отечественными исследователями также вскрыты другие любопытные факты. Там, где организация работы строится вокруг конкретной производственной технологии, она, безусловно, дисциплинированно определяется требованиями этого технологического процесса. Однако в случае, если же такой привязки нет, выполнение работ идет если не совсем стихийно, то уж точно – не оптимально. Именно поэтому из-за отсутствия внятных установок по организации деятельности персонала во многих российских компаниях велика доля его самоорганизации. Здесь нетрудно увидеть своеобразный отголосок истории.

Так уж случилось, отмечают многие отечественные исследователи, что низовые ячейки (община, артель, а позже – бригады, в т.ч. и временные – бригады шабашников), всегда сохраняли у нас свою автономность по отношению к власти. Любопытно, но тех, кто отдавал им приказы, часто не интересовало, как это будет выполнено. Вплоть до настоящего времени количество и статус объектов управления в компаниях, в отношении которых применяются формализованные управленческие процедуры у нас в стране весьма незначительны. В результате этого рождается парадоксальный вывод, что многие руководители в нашей стране попросту не знают, чем конкретно они управляют [2].

В свете этого лишь обостряется необходимость исследования оснований, причин, а также механизмов хозяйственной самоорганизации и самоуправления, найденных и проверенных нашими предками. В последнее время это стало предметом многих междисциплинарных исследований на

стыках философии, социологии, психологии, истории, экономики и других наук [3–6], формирующих контуры фундаментальной социальной синергетики и акмеологии [7, 8].

Община (артель) сыграла огромную роль в отечественной истории и приращении могущества России. Губительные последствия уничтожения общины предвидели её великие мыслители. Так, например, Ф.М. Достоевский писал: «Уничтожьте у нас общину, и народ тотчас же будет у нас развращен в одно поколение... Мы легкомысленнейшим образом проповедуем уничтожение общины, одного из самых оригинальных и существенных отличий сути народа».

Артель, как исконно русское явление, известно со времен Средневековья. В такие объединения «сходились» для выполнения подрядов на самые различные работы, выбирая руководителей («большаков», «старост») из самых уважаемых членов артели. Бывало, что распорядительная функция выполнялась поочередно. Члены артели связывались круговой порукой: каждый из них ручался за всех, все же вместе – за каждого отдельно. У малых артелей часто не возникало необходимости выбирать старосту, однако в крупных артелях, особенно городских, иногда выбирали двух старост: один отвечал за хозяйство артели, а другой непосредственно руководил работой. Старосты, выполняя свои обязанности, не освобождались и от общей работы. Согласно обычаю, старосты за «совмещение» специальной платы не получали, но по завершении работ им могли по решению артели выделить небольшую премию – «на сапоги» [9].

В толковом словаре В.И. Даля можно прочесть, что артель – это «товарищество за круговой порукой, за клятвой, братство, где все за одного, один за всех; дружина, соглас, община, общество, товарищество, братство, братчина, для общего хозяйства и особенно пищи, так же для работы сообща и раздела заработков, за вычетом расходов, прогула и т.п.» [10, с.20].

Артельная организация в России охватывала самые различные сферы. Зачастую такие объединения напоминали кооперацию. Собственно говоря, из них и развились кооперативы в начале XX века. Гончары объединялись, с тем, чтобы иметь общий горн, кузнецы – общую кузницу, ткачи – большое производственное помещение. Кооперировались и для совместного распоряжения складами для сырья, материалов, готовой продукции и т.п. Во второй половине XIX века на сибирских золотых приисках широкое распространение получили артели золотодобытчиков. Объединение в такой форме позволяло экономить на содержании администрации, поэтому рабочие были заинтересованы в результатах своего труда. Однако артельная организация трудовых отношений включала не только ремесленные и подобные им промыслы. Очень интересна страница «артельной истории» в промышленном и фабрично-заводском производстве.

У нас на Урале артельные объединения существовали в кричном, листокатальном и ударно-трубочном заводских цехах. В целом фабрично-заводские артели в период развития капитализма в России были распространены повсеместно. Они ежегодно заключали договор, определявший отношения как членов артели между собой, так и самой артели с руководством завода, которое отпускало артели все необходимые материалы по установленным ценам. Под наблюдением заводского мастера артель выполняла оговоренные объемы работ и через выборных доверенных получала общую заработную плату. Заработок делился между членами артели, причем уравниловки не было, деньги начисляли соразмерно количеству и качеству труда. При этом артель обладала широкими правами, но и её деятельность строго контролировалась. В случае провинностей управление завода налагало на неё штрафы.

Артели фабрично-заводской сферы выбирали из своего состава старост, старшин, иногда и писарей для ведения общих дел. Согласно заведенному порядку эти артели могли решать вопрос наказания своих членов. Уличенные в лени, нерадении, недобросовестности, пьянстве наказывались своими же товарищами сурово. По приговору артели за вопиющие проступки её член мог быть наказан розгами, а часть причитающейся ему платы удерживалась в пользу сообщества. Строжайшая трудовая дисциплина была залогом успеха.

Быт артельщиков хорошо описан в «Очерках Олонецких заводов» середины XIX века. Их жизнь, судя по этому источнику, отличалась довольством, участники артели обладали положительными качествами: «Неиспорченная нравственность и трезвость – преобладающие в них достоинства» – так в «Очерках» характеризовались артельщики. Привычка к таким формам труда и хозяйствования породила проекты передачи предприятий в руки рабочих артелей [9].

По мысли Д. И. Менделеева, посетившего в конце XIX в. металлургические заводы Урала, многие из них можно было бы передать артельно-кооперативному хозяйству. Такие идеи и раньше высказывали революционеры-народники, ставшими потом партией социалистов-революционеров (эсеров). Ясно, что власти воспринимали эти идеи критично. Артелям вставляли палки в колеса: они

не могли получить кредита, путем махинаций им мешали перевозить свою продукцию, негласно бойкотировались артельные товары на рынке.

Тем не менее в 1915 г. Министерство торговли и промышленности России даже опубликовало «Справочник об артелях трудовых». Безусловно, издание содержало неполные сведения об артелях как организациях с уставом, утвержденным официальным органом, но отнюдь не о числе предприятий, применявших артельные формы организации труда. Справедливости ради надо заметить, что у большинства российских артелей уставов и не существовало – как и в купеческих сообществах всё держалось на честном слове.

Казалось бы, построение административно-командной плановой экономики в СССР, должно было не оставить места артельным формам организации труда. Однако артель оказалась живучей. Более того, современные исследования, основанные на архивных документах, свидетельствуют, что при Сталине предпринимательство – в форме производственных и промысловых артелей – всячески поддерживалось. Уже в первой пятилетке был запланирован рост численности членов артелей в 2,6 раза. В начале 1941 г. Совнарком и ЦК ВКП(б) специальным постановлением даже «дали по рукам» ретивым начальникам, вмешивающимся в деятельность артелей, подчеркнули обязательную выборность руководства промкооперацией на всех уровнях. На два года предприятия освобождались от большинства налогов и государственного контроля над розничным ценообразованием. Единственным и обязательным условием было то, что розничные цены не должны были превышать государственные на аналогичную продукцию больше, чем на 10–13% (и это притом, что госпредприятия находились в более сложных условиях – льгот у них не было).

Для того, чтобы чиновники не «прижимали» артельщиков, государство определило и цены, по которым для артелей предоставлялось сырье, оборудование, места на складах, транспорт, торговые объекты: коррупция была в принципе невозможна. Даже в годы Великой отечественной войны для артелей была сохранена половина налоговых льгот, а после войны их было предоставлено больше, чем в 1941 г., особенно это касалось артелей инвалидов, которых после войны было очень много [11].

А. Трубицын приводит любопытные данные по наследству И.В. Сталина в сфере предпринимательской экономики. Это 114 тысяч(!) мастерских и предприятий разных направлений – от пищевого до металлообработки и от ювелирного дела до химической промышленности. На них работало около 2 млн человек, они производили почти 6% валовой продукции промышленности СССР, причем артелями и промкооперацией производилось 40% мебели, 70% металлической посуды, более трети трикотажа и практически все детские игрушки. В предпринимательском секторе работало около 100 конструкторских бюро, 22 экспериментальных лаборатории и даже два НИИ.

Более того, в рамках этого сектора действовала своя, негосударственная пенсионная система! Не говоря уже о том, что артели предоставляли своим членам ссуды на приобретение скота, инструмента и оборудования, строительство жилья. Таким образом, в послевоенные годы в российской глубинке до 40% всех предметов, находящихся в доме (посуда, обувь, мебель и т.д.) было сделано артельщиками. Первые советские ламповые приемники (1930 г.), первые в СССР радиолы (1935 г.), первые телевизоры с электронно-лучевой трубкой (1939 г.), например, выпускала ленинградская артель «Прогресс-Радио».

И в этих условиях предпринимательство росло и крепло. Ленинградская артель «Столяр-строитель», начав в 1923 г. с саней, колес, хомутов и гробов, к 1955 г. изменила название на «Радист» и начало уже крупное производство мебели и радиооборудования. Якутская артель «Металлист», созданная в 1941 г., к середине 50-х гг. уже располагала мощной заводской производственной базой. Вологодская артель «Красный партизан», начав производство смолы-живицы в 1934 г., к тому же времени производила её 3,5 тыс. тонн, став крупным производством. Гатчинская артель «Юпитер», с 1924 г. выпускавшая галантерейную мелочь, сразу после освобождения Гатчины в 1944 г. делала остро необходимые в разрушенном городе гвозди, замки, фонари, лопаты, к началу 50-х годов выпускала алюминиевую посуду, стиральные машины, сверлильные станки и прессы. И таких примеров успеха – десятки тысяч [11].

Однако после смерти И.В. Сталина артельному делу страны был нанесен жестокий удар. В 1956 г. Н.С.Хрущев постановил к 1960 г. полностью передать государству все артельные предприятия (исключение составляли лишь мелкие артели бытового обслуживания, художественных промыслов и артели инвалидов, причем им запрещалось осуществлять регулярную розничную торговлю своей продукцией).

Тем не менее в 1970–1980 гг. на артельных принципах в СССР формировались многочисленные бригады шабашников, хотя в то время единственным разрешенным видом артели были старательские объединения по добыче золота. Одно из крупнейших в мире и крупнейшее

сегодня в России предприятие в этой сфере – открытое акционерное общество «Полнос Золото» – выросло именно из артели старателей «Полнос» Красноярского края, основанной ещё в 1980 г. (её председатель – Х.М. Совмен). Сегодня «Полнос Золото» добывает до 20% золота России, а на предприятии работает около 10 тыс. чел.

В 1986 г. в стране было принято решение о возрождении, по сути, старых артельных институтов – «бригадного хозрасчета» и «бригадного подряда». Однако, к сожалению, известные события конца 1980-х – начала 1990-х гг. не дали развиваться этому начинанию в полной мере [9].

Колоссальный ресурс развития для современной России представляет успешный многомерный опыт (хозяйственно-управленческого, социально-культурного и психолого-педагогического строительства), оставшийся нам в наследство от великого А.С. Макаренко (не случайно в 1988 г. UNESCO назвала его одним из четырех наиболее значимых педагогов XX века). Результатом макаренковской «огранки», отмечают исследователи, стало появление тысяч выдающихся характеров.

Все гости трудовой колонии им. Горького (под Полтавой) и Детской трудовой коммуны им. Дзержинского (под Харьковом) единодушно замечали, что «горьковцы» и «дзержинцы» выделяются как внешним видом, так и реакциями в различных ситуациях. Важнейшим проявлением стереотипа поведения этой консорции (от англ. consortium – соучастие, сообщество) была способность к сверхнапряжению, умение выдавать колоссальное количество работы – то, что Л.Н. Гумилев нарек пассионарностью [12]. Это и есть нужная нам эффективность, которая, согласно точному определению А.В. Птушенко [13, с.27], есть показатель степени приспособленности системы к решению определенной задачи в определённой ситуации.

Ещё в начале XX в. Д.И. Менделеев писал: «Вообще в общинном и артельном началах, свойственных нашему народу, я вижу зародыш возможности правильного решения в будущем многих из тех задач, которые предстоят на пути при развитии промышленности и должны затруднять те страны, в которых индивидуализму отдано окончательное предпочтение, так как, по моему мнению, после известного периода предварительного роста скорее и легче совершать все крупные улучшения, исходя из исторически крепкого общинного начала, чем идя от развитого индивидуализма к началу общественному» [14, с.326].

Именно этого не хватает в современной России. Сегодня нам особенно нужны креативные хозяйственные руководители и яркие государственные деятели. Обосновывая это, В.М. Шепель приводит факты из исследований Ю.С. Завальского из МГУ: к началу XX века в России «коэффициент интеллектуальной элиты» (КИЭ) составлял 8%. Это был период резко социально-экономического развития страны. В революционном 1917 г. КИЭ составлял 2%, что способствовало интенсивному революционному преобразованию страны. Однако в 1980 г. данный коэффициент составлял лишь 0,8%, что во многом объясняет провалы политического и экономического реформирования страны [15].

В заключение отметим, что русская артель представляет, на наш взгляд, уникальный социально-экономический, а также социально-психолого-педагогический феномен, доказавший свою эффективность в самые сложные периоды жизни страны, причем в условиях различных отношений собственности. В связи с этим чрезвычайно важно исследовать эту эффективную модель низового управления в целях её широкого использования для улучшения состояния отечественной экономики

Список литературы

- 1 Лобуков, В. ТОП-5. Проблемы управления / В. Лобуков. – <http://lobukov.ru/?p=164> (06.04.2012).
- 2 Лобуков, В. Российская модель управления (доклад 25 июня 2012г. в Институте философии РАН / В. Лобуков. – <http://lobukov.ru/?p=222> (06.07.2012).
- 3 Новиков, И.А. Артель в России во второй половине XIX начале XX в.: к вопросу об определении / И.А. Новиков // Вестник Томского государственного университета. История. – 2009. – Вып. № 4(8). – С. 147–161.
- 4 Артель и артельный человек / Сост., введение В.В. Аверьянова / Отв. ред. О.А. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2014. – 688 с.
- 5 Ключко, В.Н. Русские артели: забытый опыт или механизм развития производственной демократии? / В.Н. Ключко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 3. – С.67–78.
- 6 Ключко, В.Н. Российские товарищеские объединения: исторические особенности возникновения и развития / В.Н. Ключко // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2014. – №3. – С.4–20.

- 7 Бранский, В.П. Теоретические основания социальной синергетики / В.П. Бранский // Вопросы философии. – 2000. – № 4. – С.112–127.
- 8 Бранский, В.П. Социальная синергетика и акмеология. Теория самоорганизации индивидуума и социума / В.П. Бранский, С.Д. Пожарский. – СПб.: Политехника, 2001. – 159 с.
- 9 Васильев, С. Артель и строить, и жить помогала / С. Васильев. –<http://www.prof-director.ru/node/272>(04.2012)
- 10 Даль, В.И. Толковый словарь русского языка. Современная версия / В.И. Даль. – М.: ЗАО Изд-во ЭКСМО-ПРЕСС, 2000. – 736 с.
- 11 Трубицын, А. Частные лавочки при Сталине или честное предпринимательство / А. Трубицын. – <http://oko-planet.su/history/historysng/304292-chastnye-lavochki-pri-staline-ili-chestnoe-predprinimatelstvo.html>
- 12 Костыгин, Д. Вечно молодой: Антон Макаренко как управленец XXI века / Д. Костыгин. – <http://www.forbes.ru/mneniya-column/konkurentsia/301041-vechno-molodoi-anton-makarenko-kak-upravlenets-xxi-veka> (25.09.2015)
- 13 Птушенко, А.В. Системная парадигма права / А.В. Птушенко. – М.: Московский издательский дом, 2004. – 448 с.
- 14 Менделеев, Д.И. Собр. соч. Т.20. Экономические работы III / Д.И. Менделеев. – М.: Госхимтехиздат, Изд-во АН СССР, 1952.
- 15 Шепель, В.М. Национальная задача российских профессионалов по «связи с общественностью» / В.М. Шепель. – <http://www.msk-pr.ru/xfiles/articles-pr/149.html> (22.04.2009)

КОЖАГУЛОВ А., БАЛКО В.И.

Колледж «Кайнар», город Семей, Республика Казахстан

KOZHAGULOV A., BALKO V.I.

College «Kaynar», Semey, The Republic of Kazakhstan

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ИНВАЛИДОВ-КОЛЯСОЧНИКОВ В Г.СЕМЕЙ

TO THE QUESTION OF SOCIAL INTEGRATION OF WHEELCHAIR USERS IN SEMEY

Аннотация

В статье показан взгляд шестнадцатилетнего студента колледжа на проблему передвижения инвалидов – колясочников на основных улицах и в парках города Семей.

Abstract

The article shows the view of sixteen-year-old College student on the problem of movement of wheelchair users on the main streets and parks of the city of Semey.

Ключевые слова: инвалид – колясочник, социальная интеграция инвалидов, передвижение инвалидов.

Keywords: wheelchair users, social integration of persons with disabilities, for persons with disabilities.

В современном мире провозглашается равенство прав и свобод граждан, невзирая на индивидуальные особенности, различия, в том числе выраженные в нарушении здоровья. В силу объективных условий жизнедеятельности и наличия барьеров для эффективного участия в жизни общества граждан с нарушениями здоровья (инвалидов) научные дискуссии о необходимости полной реализации их прав не утихают. В казахстанском обществе интерес к вопросам доступной среды инвалидов существенно возрос после подписания "Конвенции о правах инвалидов" 11 декабря 2008 года [1].

Доступность — один из основополагающих принципов Конвенции о правах инвалидов.

Согласно закону о социальной защищенности инвалидов, в Казахстане «все государственные органы, предприятия, организации и учреждения обязаны создавать условия для беспрепятственного

доступа в них людей с ограниченными возможностями» [2]. Для удобного передвижения таких людей необходимы, в первую очередь, нормальные дороги и пандусы.

Согласно действующему приказу Министерства здравоохранения и социального развития РК от 22 января 2015 года №26 «О некоторых вопросах реабилитации инвалидов» [3], утверждены правила предоставления услуг индивидуального помощника для инвалидов первой группы, имеющих затруднения в передвижении. Составляются договоры, на основании которых и в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида, людям, нуждающимся в постороннем уходе, оказываются услуги сопровождающих. Кроме этого, для инвалидов-колясочников, как известно, в нашем городе действует еще и служба «инватаксы».

Сегодня в Семее проживают более 13 тысяч лиц с ограниченными возможностями, свыше тысячи детей в возрасте до 16 лет. От общего числа лиц с ограниченными возможностями около тысячи потенциальных инвалидов-колясочников. У меня есть знакомые инвалиды-колясочники, их сопровождающие и их друзья. Я своим нутром понимаю, чтобы такие дети могли полноценно жить, учиться и развиваться, необходимо создавать для них доступную среду. Благодаря реализации этих проектов заметен процесс их социализации. Среди лиц с ограниченными возможностями инвалиды колясочники, которые не могут самостоятельно двигаться или им нужны сопровождающие.

Имеется Семейское Кустовое общество инвалидов, действующее с ноября 2013г. деятельность, которого направлено на создание необходимых условий для социальной реабилитации инвалидов.

Возможности удобства перемещения лиц с ограниченными возможностями на инвалидных колясках в учебных заведениях. Которые после изучения были разделены на три группы: первая группа - имеются ступени, но нет перемещения для инвалидных колясок; вторая группа - имеется ступени и есть перемещения для инвалидных колясок, но регламент наклона поверхности не соблюден (наклон более 5% или 2.9 градуса) [4]; третья группа - имеется ступени и есть перемещения для инвалидных колясок и регламент наклона поверхности соблюден (наклон менее 5% или 2.9 градуса); четвертая группа - на одном уровне порог двери и поверхности дороги.

Был проведен опрос лиц с ограниченными возможностями, которые перемещаются на инвалидных колясках и их сопровождающих. Было выяснено следующее, что преграды на пути движения 1-2 см будут относиться к легким преградам, 3-5 см средним преградам, свыше 5 см к тяжелым преградам требующих значительных усилий и дополнительной помощи.

Были изучены основные улицы города в право- и левобережной части города: проспект Ауэзова и улица Интернациональная. По улице Интернациональной имеются преграды легкой (5), средней (2) и тяжелой степени (10). Наибольшая преграда 27 см это лестница в три ступени - напротив музея Абая и предприятия «Дана», где лестница в семь ступеней и единственный вариант переехать на противоположную сторону улицы (см. слайд).

По проспекту Ауэзова имеются преграды легкой (1), средней (1) и тяжелой степени (6). Наибольшая преграда 15 см – недалеко от пересечения с улицей Утепбаева. На некоторых пешеходных переходах имеются преграды до 3 см. В городе имеется три подземных перехода, на которых без сопровождения затруднительно перемещаться, особенно возле магазина «Рахата».

Были изучены основные парки города в право- и левобережной части города: парк им. Ауэзова, детский парк, парк славы и Центральный парк. Наибольший интерес из них представляет Центральный парк, наличие разветвленных дорожек и зелени. Где с восточной стороны парка, невозможно передвигаться на инвалидной коляске напрямую к выходу на северной стороне, как раньше. На территории парка идет строительство на месте вместо не утепленных стен (раньше был летний кинотеатр) появляются утепленные стены и строительство мешает горожанам и инвалидам колясочникам как раньше отдыхать. На самой территории парка на одной из дорожек имеются преграда до 5 см.

Так как я общаюсь со знакомыми инвалидами-колясочниками, их сопровождающими и с их друзьями мне небезразлична их социальная адаптация к нашему обществу. Необходимы программы социальной интеграции лиц с ограниченными возможностями. Я также предлагаю учебным заведениям города облегчить учебу у них с целью оптимального перемещения к ним в здания, а также на улицах, проспектах, парках и в тех местах, где они могут свободно перемещаться и отдыхать чувствуя себя равноправными гражданами нашей большой страны. Этой статьей мы пытаемся привлечь ответственных и надзорных лиц для удобного перемещения инвалидов-колясочников по территории города для их быстрой социальной интеграции.

Список литературы

1. Указ Президента Республики Казахстан от 11 декабря 2008 года N 711 . О подписании Конвенции о правах инвалидов и Факультативного протокола к Конвенции о правах инвалидов URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/U080000711_/links (дата обращения: 1.12.2015).
2. Приказ Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 22 января 2015 года № 26 "О некоторых вопросах реабилитации инвалидов" URL: <http://www.mzsr.gov.kz/node/324498> (дата обращения: 1.12.2015).
3. Закон Республики Казахстан «О социальной защите инвалидов в Республике Казахстан» URL: http://www.invalid.kz/modules/editor/editor/wysiwygpro/site_files/Zakon/akt/3.2.htm (дата обращения: 1.12.2015).
4. Жизнь на полосе препятствий URL: <http://www.kn.kz/article/6769/> (дата обращения: 1.12.2015).

КОЛЕСНИЧЕНКО Ю.А., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KOLESNICHENKO Y.A., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

РОЛЬ ЭТНОКУЛЬТУРНЫХ СТЕРЕОТИПОВ В ПРОЦЕССЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

ROLE OF ETHNO-CULTURAL STEREOTYPES IN THE PROCESS OF INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

Данная статья раскрывает актуальность этнокультурных стереотипов в процессе межкультурной коммуникации. Производится краткий анализ типов стереотипов, механизмов их формирования; отмечается роль средств массовой информации в процессе формирования и тиражирования современных этнокультурных стереотипов.

Abstract

The given article discovers actuality of ethno-cultural stereotypes in the process of intercultural communication. It gives the brief analysis of stereotypes, mechanisms of their formation; it marks the role of the mass media in the process of formation and replication of the modern ethno-cultural stereotypes.

Ключевые слова: этнокультурные стереотипы, автостереотипы, гетеростереотипы, межкультурная коммуникация, средства массовой информации.

Keywords: ethno-cultural stereotypes, auto-stereotypes, hetero-stereotypes, intercultural communication, mass media.

Под этнокультурным стереотипом понимается обобщенное представление о типичных чертах, характеризующих какой-либо народ. Существование таких представлений — несомненный факт. «Немецкая аккуратность», «французская галантность», «русский авось», «китайские церемонии», «африканский темперамент» — в этих расхожих выражениях воплощаются распространенные этнокультурные стереотипы. Стереотипными являются мнения о вспыльчивости итальянцев, холодности англичан, упрямстве финнов, гостеприимстве грузин, доброте русских. Стереотипы понимаются как характеристики народа в целом, но вместе с тем они обычно распространяются на любого представителя этого народа и определяют образ его личности [3].

Существуют автостереотипы, отражающие то, что думают люди о своем собственном народе, и гетеростереотипы, относящиеся к другому народу. Как правило, автостереотип всегда лучше гетеростереотипа о том же народе, например, русские всегда думают о себе лучше, чем какие-либо другие народы о них. То же можно сказать о любой другой нации. Оба эти вида этнокультурных стереотипов складываются и укореняются в обществе в качестве общеизвестных традиционных взглядов. Автостереотипы составляют важную часть национального самосознания. С их помощью формируются общие нормативы поведения, которым должен следовать человек как представитель своего народа («мы — такие», значит и я должен быть «таким», поскольку мое «я» входит в это «мы»). Это способствует объединению и самоутверждению народа. С одной стороны, в автостереотипе народ всегда в какой-то мере идеализирует и возвышает себя, внося в него

позитивные черты, которые необходимы для его выживания (трудолюбие, храбрость, взаимопомощь и т. п.). А с другой стороны, в автостереотип включаются психические особенности, ссылкой на которые люди стремятся к самооправданию недостатков своего образа жизни. Специалисты по этнической психологии, изучающие этнокультурные стереотипы, отмечают, что нации, находящиеся на более высоком уровне экономического развития, имеют тенденцию подчеркивать у себя такие достоинства, как ум, предприимчивость, деловитость, в то время как нации с более отсталой экономикой склонны акцентировать такие свои черты, как доброта, сердечность, гуманность, гостеприимство, снижая при этом значимость качеств, обеспечивающих рост экономического благосостояния [5].

Гетеростереотипы гораздо более критичны, чем автостереотипы. Они нередко служат источником национальных предрассудков и предубеждений. Встречаясь с представителями иного народа, люди имеют естественную склонность воспринимать их поведение с позиций своей культуры, «мерить их на свой аршин». Непонимание их языка, символики жестов, мимики и других элементов их поведения при этом ведет к искаженному истолкованию смысла их действий, что легко может породить целый ряд негативных чувств — настороженность, презрение, враждебность. «Они не такие как мы» — они ведут себя не по-нашему, странно, нелепо, т. е., короче говоря, плохо. Европейцев, впервые вступавших в общение с японцами, шокировало (да и ныне шокирует), что японцы с веселой улыбкой говорят о самых печальных вещах, например, о тяжелой болезни дочери (Введение в этническую психологию. СПб., 1995. С. 95). Это дает почву для представления о бездушии, цинизме и жестокости японцев. Однако улыбку в подобных случаях надо понимать в том смысле, какой она имеет не в европейской, а в японской культуре поведения: она символизирует на самом деле лишь то, что японец не считает себя вправе беспокоить окружающих своими личными горестями.

В итальянской культуре оживленная жестикуляция в разговоре служит средством, способствующим взаимопониманию собеседников. Экспериментально доказано, что итальянцы хуже воспринимают смысл сказанного без нее. Но люди других национальностей в соответствии со своим «культурным аршином» склонны толковать привычку итальянцев жестикулировать как выражение их импульсивности и темпераментности. А русским или англичанам, как показывают экспериментальные данные, интенсивная жестикуляция и перемещение с места на место во время разговора мешает понимать собеседника, из чего итальянец может заключить, что они «туго соображают».

Дистанция общения (расстояние между общающимися) в мексиканской культуре значительно меньше, чем в американской. Поэтому вежливый мексиканец, вступая в беседу с американцем, придвигается к нему, а американец, привыкший к менее тесному сближению с партнером, учтиво отступает. Оба соблюдают принятый в своей культуре этикет. Но в итоге мексиканцы жалуются, что американцы неприветливы и холодны в общении, а американцы говорят о назойливости и беспардонности мексиканцев.

Стереотипы часто эмоционально окрашены симпатиями и антипатиями, в зависимости от которых одно и то же поведение получает разную оценку. То, в чем у своего народа видят проявление ума, у другого народа считают проявлением хитрости. То, что применительно к себе называют настойчивостью, для «чужака» расценивается как упрямство.

Наблюдения по поводу характера представителей разных наций можно найти у Вольтера: «Итальянца, француза, англичанина, испанца всегда можно узнать по стилю, как по чертам лица, произношению, манерам. Мягкость и нежность итальянского языка отразилась на гении итальянских писателей. Напыщенность речи, обилие метафор, величественный стиль — вот в общем, как мне кажется, отличительные черты испанских писателей. Сила, энергия, смелость наиболее свойственны англичанам; они особенно любят аллегории и сравнения. Что касается французов, то им достались в удел ясность, точность, изящество; они редко проявляют особенную смелость; у них нет ни английской силы, которая показалась бы им немыслимой и чудовищной, ни итальянской нежности, которую они сочли бы женоподобной мягкостью».

Кант писал: «Немец любит свой дом. Он тверд, хотя и не алмаз: трудолюбив, бережлив, чистоплотен, без больших признаков гениальности; флегматичен, проявляет большую стойкость в испытаниях, настойчив в аргументации; умен. Он наделен способностями, но испытывает недостаток остроумия и вкуса; сдержан, лишен уверенности в собственной оригинальности, поэтому склонен к подражанию. Он слишком методичен, педантичен, его не привлекает равноправие, зато он увлечен кропотливой иерархической классификацией общества, которое

ставит титул и звание выше природного таланта. Он послушен правительству, скорее принимает деспотизм, чем сопротивляется установленному порядку власти или меняет его».

Приведем несколько примеров гетерогенных стереотипов, существующих в наши дни в России в отношении европейских народов:

— для типичного англичанина характерны практичность, эмпиризм, рассудочность, бесстрашие, выдержанность, нормативность, воля, чопорность, пунктуальность. Английский писатель Э. М. Форстер дает такую характеристику англичанина: «Трезвый ум, деловитость, добропорядочность. Отсутствие воображения, лицемерие». Национальный символ Англии — мистер Буль в цилиндре и отличном костюме, с солидным брюшком и солидным счетом в банке. «Не в том дело, что англичанин не умеет чувствовать, нет, — а в том, что он боится дать волю чувствам. Его учили в школе, что проявлять чувства — неприлично, это дурной тон. Не следует выражать большую радость или глубокую печаль, не следует даже, когда говоришь, слишком широко открывать рот, — как бы трубка не вывалилась. Надо сдерживать свои чувства, и если уж обнаруживать их, так только в особых случаях».

— испанец: страстность, гордость, честь, импульсивность, несдержанность, романтичность, надрыв, свободолюбие, благородство;

— француз: интеллект, страстность, чувствительность, легкомыслие, остроумие, веселье;

— итальянец: страстность, импульсивность без гордыни, легкомыслие;

— американец: деловитость, практичность, предприимчивость, добросовестность, профессиональная компетентность, любознательность, общительность, раскованность, бесцеремонность, самоуверенность, недоверчивость, решительность, воля;

— канадец: трудолюбие, щедрость, неамбициозность, неагрессивность, скромность, терпимость;

— швед: законопослушность, рационализм, демократичность, склонность к компромиссу, сдержанность в эмоциях, добросовестность, организованность и любовь к порядку, уважение традиций, чувство справедливости, техническая изобретательность, любознательность;

— японец: трудолюбие, сдержанность, созерцательность, артистичность, максимализм;

— русский: во-первых, эстетизм, пессимистичность, склонность к унынию, мягкость, покорность, лень, пассивность, искренность и наивность, доверчивость, религиозность, отзывчивость, озабоченность судьбой всего мира, созерцательность, мессианизм, интровертность, самокопание и рефлексивность, больная совесть, надрыв, страдательность и жертвенность, миролюбие, терпимость, иррациональность, справедливость; во-вторых, беззаботность, общительность, экстравертность, оптимизм, упование на авось, вера в доброго царя, максимализм, устремленность в будущее, широта, доверчивость, патриотизм, практичность, любознательность, смекалка, стихийность, свободолюбие, воля, разгул, удаль, анархизм, буйство, самодурство; о русских часто говорят, что они обладают щедростью, гостеприимством до расточительности, любят «сельскую свободу», легко подчиняются и проявляют покорность;

Немецкий философ В. Шубарт характеризует русский характер так: «Русской душе чужда срединность. У русского нет амортизирующей средней части, соединяющего звена между двумя крайностями. В русском человеке контрасты — один к другому впритык, и их жесткое трение растирает душу до ран. Тут грубость рядом с нежностью сердца, жестокость рядом с сентиментальностью, чувственность рядом с аскезой, греховность рядом со святостью».

Американский антрополог К. Клакхон полагал, что русским присущи «сердечность, человечность, зависимость от прочных социальных контактов, эмоциональная нестабильность, иррациональность, сила, недисциплинированность, потребность подчиняться власти».

Американо-русский социолог П. А. Сорокин полагал, что «совокупность основных черт русской нации включает ее сравнительно длительное существование, огромную жизнеспособность, замечательное упорство, выдающуюся готовность ее представителей идти на жертвы во имя выживания и самосохранения нации, а также необычайное территориальное, демографическое, политическое, социальное и культурное развитие в течение ее исторической жизни».

Рассматривая все эти черты русского народа необходимо понимать, что они относятся ко всем этносам, проживающим в России, а не только к славянскому этносу. И только внутри страны, для ее жителей мордвин будет сильно отличаться от славянина и татарина и т.д.

Нет ничего удивительного и страшного в том, что люди используют в своей жизни стереотипы. По наблюдениям специалистов, стереотипами определяется около двух третей форм человеческого поведения. Среди них есть такие, которые ограничивают инициативу и свободу выбора, но есть и такие, которые избавляют человека от необходимости каждый раз открывать Америку и изобретать

велосипед. Формирование и усвоение человеком стереотипов происходит различными путями. Во-первых, они усваиваются в процессе социализации и инкультурации. Поскольку стереотипы представляют собой часть культуры, то «привычку» думать о других группах определенным образом мы «всасываем с молоком матери». Причем, это касается не только того, как выглядят чужие группы в наших глазах, но и наших представлений о том, как выглядит собственная группа в представлениях чужих групп.

Во-вторых, стереотипы главным образом приобретаются в процессе общения с теми людьми, с которыми чаще всего приходится сталкиваться. Это — родители, друзья, сверстники, учителя и т.д. Если, например, дети слышат, когда их родители говорят, что «русские слишком простодушны» или что «цыганам в глаза смотреть нельзя — обманут», то они воспринимают стереотипы.

В-третьих, стереотипы могут возникать через ограниченные личные контакты. Например, если нас на рынке обманул азербайджанский торговец, то мы можем заключить, что все азербайджанцы лживы. В этом случае мы приобретаем стереотип, исходя из ограниченной информации.

И в-четвертых, особое место в образовании стереотипов занимают средства массовой информации. Возможности формирования стереотипов средствами массовой информации не ограничены как по своему масштабу, так и по своей силе. Для большинства людей пресса, радио и телевидение являются авторитетами. Мнение средств массовой коммуникации становится мнением людей, вытесняя из мышления их индивидуальные установки [1].

Рассматривая механизм формирования стереотипов средствами массовой информации, необходимо выделить причины их влияния на общественность.

- Для многих людей средства массовой информации являются авторитетным мнением, которое не переоценивается критически. Это происходит в том случае, когда индивид не обладает достаточными знаниями для формирования собственного мнения или установки.

- Большое значение имеет статус источника информации. Например, совершенно очевиден результат информационного воздействия на людей, проводимого известным политиком или общественным деятелем. Здесь играет роль фактор авторитета источника информации. Чем выше авторитет источника, тем выше доверие к этой информации со стороны аудитории. Даже если некоторые индивиды критически воспримут информацию от такого источника, то она все равно закрепится в их сознании.

Феномен авторитета средств массовой информации заключается также и в способности снять ответственность за принятое решение. Всякий раз, когда человек колеблется в принятии решения, его окончательный выбор осуществляется с помощью одобрения авторитетом одного из вариантов решения. Человек не испытывает внутреннего конфликта из-за последствий своего решения и снимает с себя всю ответственность за его принятие. В результате принятого решения действия индивида приобретают новые черты. Исчезает всякая критическая оценка своего поведения, а также беспокойство за его результат, который может повлечь за собой его поведение. Все представляется правильным и справедливым, так как, по его мнению, он действует с санкции авторитета. В этом случае влияние средств массовой коммуникации сравнимо с массовым гипнозом [4].

Стереотипы становятся неэффективными и затрудняют коммуникацию, когда мы ошибочно относим людей не к тем группам, некорректно описываем групповые нормы, когда смешиваем стереотипы с описанием определенного индивида и когда нам не удастся модифицировать стереотипы, основанные на реальных наблюдениях и опыте. Акцент в общении на эти способы использования стереотипов приводит к тому, что они могут стать серьезной помехой при межкультурных контактах [2].

Список литературы

1 Головлёва Е. Л. Основы межкультурной коммуникации// Ростов-на-Дону «Феникс», 2008. – 224 с.

2 Гриних Е.В., Письменный, Е.В. Структура межкультурной компетентности современного руководителя / Е.В. Гриних // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов – Челябинск: Челябинский филиал Финуниверситета, 2015. – С. 313-316.

3 Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов/ Т.Г. Грушевицкая // Под ред. А.П. Садохина.- М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2002. – 352 с.

4 Ижгузина С.В., Кравченко И.А. Роль семьи в современном обществе / С.В. Ижгузина // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов – Челябинск: Челябинский филиал Финуниверситета, 2015. – С. 334-336.

5 German, N.F. Differences in cultural patterns as the greatest challenge to intercultural communication / Наука в современном информационном обществе: Материалы VII международной научно-практической конференции. н.-и. ц. "Академический". North Charleston, SC, USA, 2015. С. 9–12.

КОНОПЛЕВА Е.Д., ГЛАДЫШЕВ В.И.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

KONOPLEVA E.D., GLADYSHEV V.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

**НИКОЛАЙ КУЗАНСКИЙ И ЕГО ТРАКТАТ «ОБ УЧЕНОМ НЕЗНАНИИ»
NICHOLAS OF CUSA AND HIS TREATISE «ON LEARNED IGNORANCE»**

Аннотация

Философская мысль наших дней все чаще обращается к творческому наследию Николая Кузанского, одного из крупнейших мыслителей эпохи Возрождения. Для этого есть весьма веские основания. Творчество Николая Кузанского настолько эвристично, богато в теоретическом отношении, что до сих пор еще не освоено в полной мере.

Abstract

Philosophical thought of the day is increasingly turning to the creative heritage of Nicholas of Cusa, one of the greatest thinkers of the Renaissance. For this there is a very good reason. Creativity of Nicholas of Cusa is so broad, richly ideologically, that is still not comprehended fully.

Ключевые слова: философская концепция, совпадение противоположностей.

Keywords: philosophical concept, the coincidence of opposites.

Выдающийся русский мыслитель XX века Семен Людвигович Франк (1877-1950 г.г.) в предисловии к своему эпохальному произведению "Непостижимое" (1938г.) писал о Николае Кузанском: "Для меня он в некотором смысле есть мой единственный учитель философии. И моя книга хочет быть, в сущности, не более чем систематическим развитием - на новых путях, в новых формах мысли, в новых формулировках старых и вечных проблем - основного начала его мировоззрения..."(5, С.184) Таким образом сложилось оригинальное и глубокое учение С.Л.Франка о бытии как сверхрациональном всеединстве, недостижимом, достигающемся через посредство его недостижения (Attingitur inattingibile inattingibiliter). Опираясь на учение Кузанца, С.Франк разработал оригинальную форму диалектического мышления - антромический монодуализм.

Основоположник ренессансного платонизма - Николай Кузанский (1401-1464г.г.) — один из самых глубоких философов эпохи Возрождения. Он родился в Южной Германии - в местечке Куза. Он был совсем незнатного происхождения. Отец был хотя и зажиточным, но простым крестьянином-рыболовом-промышленником. Николай уже в школьные годы испытал влияние мистиков ("братьев общей жизни"). В университете Падуи кроме обычного гуманитарного образования, заключавшегося в усовершенствовании в латинском языке и в изучении греческого, Николай увлекался математикой и астрономией. В дальнейшем ему пришлось избрать духовную карьеру. Молодой священник, установивший связи с итальянскими гуманистами, был захвачен их движением.

Возможно, как ни один другой философ этой эпохи, Николай соединял в своих произведениях и в своей деятельности культуру средневековья и энергично наступавшую культуру гуманизма. С одной стороны, он — весьма деятельный иерарх католической церкви, которого в 1448 г. папа-гуманист Николай V возвел в кардинальский сан, с другой — активный участник кружка гуманистов, образовавшегося вокруг этого папы. Для атмосферы, царившей здесь, показательны хорошие отношения философа-кардинала с таким возмутителем церковного спокойствия как Лоренцо Валла. Наибольшее влияние Кузанец приобрел, когда друг его юности Пикколомини стал папой Пием II, а сам он фактически сделался вторым лицом в римской церковной иерархии. Конфессиональные и административные хлопоты сочетались у Николая с продуктивной литературной деятельностью. Им написан на латинском языке ряд философских сочинений — в жанре трактата, размышления, диалога. Имеются у него и собственно научные произведения. В отличие от подавляющего большинства современных ему итальянских философов-

гуманистов Кузанец глубоко интересовался вопросами математики и естествознания, и вне этих интересов непонятна его философская доктрина. Видный служитель церкви, естественно, писал и чисто богословские работы (в частности, проповеди). Философское содержание произведений Николая часто очень трудно отделить от теологического. В этом отношении он продолжал еще средневековую традицию с ее смешением теологии и философии.

Философская концепция Николая Кузанского может быть рассмотрена:

1) как подведение итогов развития средневековой философской традиции, синтез ее базовой проблематики и суммирование основных достижений как схоластического, так и мистического ее направлений

2) в качестве пролога философии возрождения, задал основные векторы развертывания проблематики и аксиологический ориентиры ренессансной философской культуры (гуманизм, пантеизм, эмпиризм, натурализм и др.).

3) как предчувствие философских идей Нового времени (заложены М. Кузанским основы дифференциального исчисления, конгруэнтность многих фрагментов его концепции с учениями более поздних Декарта и Лейбница)

Самое значительное и известное из произведений Кузанца — трактат «Об ученом незнании» («De docta ignorantia» — можно перевести как «Об умудренном неведении», «О знающем незнании», 1440). Это главный труд Николая Кузанского, который вызвал критику богословско-философских новаций автора. Их смысл так и не стал понятен современникам, в результате «провинциальную латынь», о которой писал Кузанский, но в большей степени по причине принципиальной новизны основных интуиций мыслителя, который вышел за пределы средневекового мировоззрения.

Трактат "Об ученом незнании" ("De docta ignorantia".) содержит основные идеи М.Кузанского: учение о "совпадении противоположностей", взаимосвязь природных явлений, бесконечная Вселенная и человека как микрокосм, абсолютный и ограниченный максимум. Выражение *docta ignorantia* автор позаимствовал у Августина. Содержание этого выражения, несмотря на сложность перевода современными языками, преимущественно истолковано как просветленное, мудрое, знающее незнание.

Произведение состоит из трех книг. Первая книга содержит 23 главы. Автор излагает свои мысли в логической последовательности, широко применяет математическое моделирование.

Тема работы (а именно Книги первой) - ученое незнание, абсолютный максимум, и связанные с ними проблемы. Сначала Николай Кузанский дает характеристику процесса получения новых знаний: чтобы отличить новое нужно сравнить его со старым. И здесь автор вводит оригинальную меру сравнения - абсолютный максимум, дает центральное определение его произведения. Согласно ему абсолютный максимум - это то, больше чего ничего быть не может. Ту роль, которую у греков играло неделимое (единица), которое вносит меру, у Кузанского выполняет абсолютный максимум - теперь на него возложена функция быть мерой всего сущего. Если бесконечность становится мерой, бессмысленно говорить о точном знании.

Благодаря такому определению становятся возможны следующие рассуждения о единстве максимума и минимума, аргументируется средствами математики, особенно геометрии.

По максимум можно взять бесконечность, и, поскольку мы не можем ее измерить, она остается неизвестной, и таким образом остается неизвестной истина. По Кузанским человеческий разум не способен однозначно приводить неизвестное к известному. Но автор не отказывается от попытки познать истину, целостность мира и его причину, Бога. Познавая, мы остаемся в пределах неведения, но это неведение становится ученым, сведущим незнанием. Только благодаря непрерывному усилию познать Бога мы приходим к пониманию, что его познать невозможно. Истина неуловима и непостижима в своей чистоте, но несмотря на это, чем больше ученость в "незнании истины", тем ближе мы к ней приближаемся. Разум движется к истине, и этот процесс бесконечен, подобно тому как многоугольник при бесконечном увеличении числа сторон приближается к кругу, но кругом не становится. Так и ум никогда не сможет постичь истину до конца, хотя бесконечно приближаться к ней.

Кузанский утверждает, что все сравнения можно отождествить с некоторым измерением, а измерения не может быть понят без чисел, поэтому большую роль по сравнению играют числа. Таким образом в процессе приближения к истине большое значение придается математике.

Вообще говоря, Кузанский в своих убеждения разделяет принципы христианского монизма и отклоняет античный дуализм и заявляет, что "единому ничто не противоположно". А отсюда он делает вывод: "единое есть все" - явно пантеистическая формула.

Эта формула неприемлема для христианского теизма, принципиально отличает произведение ("все") от творца (единого) но, что не менее важно, она отличается и от концепции неоплатоников, что никогда не отождествляли единое со "все". Из утверждения, что единое не имеет противоположности, Кузанский делает вывод, что единое тождественно беспредельному, бесконечному. Бесконечное - это то, больше чего ничего не может быть, Кузанский поэтому называет его "максимумом"; единственное же - это "минимум". Николай Кузанский, таким образом, открыл принцип совпадения противоположностей - максимума и минимума. Чтобы сделать более наглядным этот принцип, Кузанский обращается к математике. Он показывает, что при увеличении радиуса круга до бесконечности окружность превращается в бесконечную прямую. У такого максимального круга диаметр становится тождественным окружности, более того - с кругом совпадает не только диаметр, но и центр, а тем самым точка (минимум) и бесконечная прямая (максимум) представляют собой то же.

Совпадение максиму и минимума является важнейшим методологическим принципом философии Николая Кузанского, что делает его одним из основоположников новой европейской диалектики. У Платона, одного из крупнейших диалектиков античности, мы не находим учения о совпадении противоположностей, поскольку для древнегреческой философии характерен дуализм, противопоставление идеи (или формы) и материи, единого и беспредельного. Напротив, у Кузанского место единого теперь занимает понятие актуальной бесконечности, что и является, собственно, совмещение противоположностей абсолютного максимума и минимума.

Проведенное отождествление единого с бесконечным впоследствии повлекло за собой перестройку принципов не только античной философии и средневековой теологии, но и античной и средневековой научной мысли - математики и астрономии.

Список литературы

- 1.Гладышев В.И. "Взаимопроникновение при раздельности "Социально- философская трактовка проблемы общения в русской философии первой половины XX века // Вестник Челябинского государственного университета. 2012 №15 (269).С.115-125.
- 2.Горфункель А.Х.Философия эпохи Возрождения. Учеб. пособие.- М.: Высш. школа ,1980.- 368 с.
- 3.Николай Кузанский. Сочинения в 2-х томах. Т.1-М.: Мысль,1979.-488с.
4. Николай Кузанский. Сочинения в 2-х томах Т.2-М.: Мысль, 1980.-471с.
- 5.Франк С.Л. Непостижимое //Франк С.Л. Сочинения.- М :Правда,1990.С. 181-559.

КРЕНДАЛЬ Ю.Е., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KRENDAL Y. E., ZHARKOVA T.I.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ФЕНОМЕН «ОДОРИКА» В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ THE PHENOMENON OF ODOR IN INTRCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В данной статье рассмотрены сущность и особенности интерпретации запахов в разных странах. Проанализировано, что одним из условий при общении с представителями других стран является особенности их культуры.

Annotation

This article examines the nature and features of the interpretation of odors, image and beauty products in different countries. It analyzed that an important condition for dialogue with representatives of other countries, it is important to know the features of their culture.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, запах, феномен одорика.

Keywords : intercultural communication , the smell , the phenomenon of odor.

В настоящее время все вопросы, связанные с культурой, имеют небывалую актуальность. Мы строим наше общение с собеседником во многом исходя из того, как чувствуем запахи, ощущаем вкус, воспринимаем цветовые и звуковые сочетания, ощущаем тепло тела собеседника.

Остановимся на запахах, ведь они играют неаловажную роль в повседневной жизни людей. «Odor» с английского переводится как «запах». Феномен «одорика» – это феномен запаха.

Попытки исследования феномена запаха воспринимаются уже давно. Ни для кого не секрет, что какие-то ароматы благоприятно воздействуют на настроение и здоровье человека, а другие – наоборот, ухудшают его. Ароматы можно получить и естественным путем, выделяя запахи из ароматных растений, и искусственным, посредством проведения некоторых химических опытов. Наглядным примером искусственного получения душистых веществ является парфюмерия.

В каждой культуре имеются свои характерные запахи, которые являются преимущественными для носителей этой культуры и выступают в качестве ее опознавательных знаков. Это связано как с географическими и природными условиями существования и развития культуры, так и с традициями и обычаями различных наций. Исходя из мнения многих людей, посетивших различные страны, можно сделать вывод, что каждая культура пока сохраняет свои особенные запахи и ароматы. Монгольская культура пахнет молоком, лошадьми, юртой. Немецкая культура имеет запах искусственного чистящего средства, кислой капусты и сосисок. Вьетнамской культуре свойственен запах растительного шампуня [1].

Запахи, которые привычны одной культуре, могут казаться отталкивающими для другой. Например, жители высокогорья Новой Гвинеи натираются грязью или свиным жиром, пренебрегают духом. Вряд ли кто-то сможет себе представить, что ему придётся общаться с такими людьми, и каким будет отношение к ним собеседника.

Так и особенности национальной кухни имеют множество различий у народов. Ароматы традиционной кухни, которые иностранец воспринимает как неестественные или отталкивающие, представителям данной культуры покажутся совершенно приемлемыми и обычными. Так, в американских домах обычен аромат яиц, сваренных вкрутую. В Америке такой аромат практически не вызывает никаких отталкивающих чувств, в то время как некоторые азиаты этот аромат сочтут столь же непереносимым, как, например, запах гнилой рыбы: они не употребляют вареных яиц и не имеют возможности привыкнуть к ним.

Если вам зададут вопрос о том, с какими людьми вам хотелось бы общаться, то в первую очередь в списке окажутся приятные люди. Практика показывает, что деловой партнер, надежный как скала, но грубый и бестактный в общении, непременно станет отталкивающим для окружающих, они будут избегать встречи с ним. Другими словами, обладать образом приятного человека – это основная обязанность деловых людей. И здесь парфюмерия играет существенную роль [2].

В межкультурной коммуникации ароматы играют немалую роль: они могут стать либо преградой, либо благоприятно влияющей частью в общении. Если человек попадает в другую страну либо общается с представителями другой нации, он не только обращает внимание на наличие других запахов, которыми насыщена другая культура, но и оценивает их, сравнивает с теми запахами, которые привычны ему. В любой культуре происходит означивание и символизация результатов восприятия окружающей действительности, информация о которой поступает к человеку по трем каналам: зрительному, аудиальному (с помощью слуха) и кинестетическому (посредством других ощущений, например обонятельных). В результате человек применяет эти каналы для обратной связи с окружающим его миром [1].

Когда мы выбираем аромат, то ориентируемся на ощущение счастья. Именно оно свидетельствует, что аромат вам подошел. И всё бы ничего, но при общении с партнёрами из других стран всё же стоит позаботиться и том, чтобы аромат не стал причиной некоторых проблем.

Например, немецкая культура очень сдержана, и это проявляется практически во всём. Парфюм жители Германии обычно рассматривают как что-то для похода в ресторан или на праздник, поэтому, идя на деловую встречу с немцами, с парфюмом нельзя перебарщивать, а лучше и вовсе отказаться от духов.

И представители стран Дальнего Востока всегда были тонкими ценителями ароматов. В Японии ароматические вещества никогда не наносили на кожу. Благовония, которыми они пользовались, были легки и едва ощутимы. Это был очень тонкий и сложный запах, в котором невозможно было разобрать аромат какого-то определённого цветка. И, конечно же, современные японские дизайнеры в своих духах отражают влияние сложившихся Японских традиций.

Надо подметить, что традиционная русская культура отдавала предпочтение естественным женским благовониям. Аромат духов был показателем социального статуса женщины:

дорогостоящие и тонкие ароматы сопутствовали состоятельной и знатной женщине. Наверное, именно поэтому, сейчас русские женщины не жалеют своих духов, пытаясь как можно сильнее подчеркнуть у себя наличие того или иного аромата.

Во всех культурах запахи играют большую роль, им уделяют особое внимание. Про ароматы пишут книги, их изучают.

Но способы обозначения запахов во Франции, Германии или странах Востока не отличаются большим разнообразием в сравнении с русской культурой. В немецком языке запах обозначают как «*der Duft*» или «*der Geruch*». На испанском запах звучит как «*olor*». Французы используют «*l' odeur*», «*l' arôme*» или «*le fumet*».

И, конечно же, про запахи сложилось множество фразеологизмов, через которые отражается не только отношение той или иной культуры к запахам. Такие фразеологизмы используют для описания действий и поступков человека, его характера и даже состояния здоровья.

Например, про действие, которое практически невозможно осуществить, русский человек скажет: «*Дело пахнет керосином*». А для корейца подобная ситуация не будет ассоциироваться с обонянием: «*Хэга сококэсо тыль года*» (букв. «*Солнце взойдёт с запада*») [3].

У немцев существует поговорка, связанная с характером человека: «*Am duft erkennt man die Blumen*» (букв. «*Цветы распознают по запаху*»). А одна индийская поговорка гласит «*Человек без денег – как цветы без запаха*».

В общем, как показало исследование, запахи играют значительную роль в жизни практически всех народов. Каждая культура имеет свои специфические запахи, которые являются преобладающими для представителей той или иной культуры.

Список литературы

1. Вайнштейн О.Б. Ароматы и запахи в культуре. Книга 2. / О. Б. Вайнштейн – М.: Новое литературное обозрение, 2010. – 672 с.
2. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. / Г.Е. Крейдлин – М.: Новое литературное обозрение, 2002. — 581 с.
3. Квеселевич Д.И. Фразеологический словарь. / Д. И. Квеселевич изд.: Русский Язык, 2001. – 706 с.

КРЕНДАЛЬ Ю.Е., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KRENDAL Y.E., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ РЕКЛАМА INTERCULTURAL TRADE

Аннотация

В данной статье рассмотрены сущность и особенности международной рекламы. Сделан вывод, что важным условием при реализации международной рекламы является знание культуры и языка других народов. Адаптация рекламной кампании представляет собой ответственное мероприятие, в рамках которого особую важность приобретает сбор сведений о культурных особенностях, имеющих отношение к рекламируемой продукции.

Abstract

The given article considers the nature and characteristics of international advertising. It gives conclusion that a significant condition for implementation of international advertising is knowledge of the culture and the language of other peoples. Adaptation of the advertising campaign represents an important action, in the limits of which a great significance is being given to collecting information about the cultural peculiarities, relating to the advertised goods.

Ключевые слова: Межкультурная коммуникация, международная реклама, адаптация рекламной кампании, кросс-культурные исследования.

Keywords: Intercultural communication, international advertising, adaptation of advertising campaign, cross-cultural researches.

В настоящее время все вопросы, связанные с культурой, сохраняют высокую степень актуальности. Межкультурная коммуникация – это взаимодействие и общение между представителями разнообразных культур, что предполагает как прямые контакты между людьми и их общностями, так и косвенные формы коммуникации. Или, проще говоря, это адекватное взаимопонимание при общении двух или более человек, принадлежащих к разным национальным культурам.

Межкультурная коммуникация как контакт культур существует с давних времён. Актуальность научного освещения проблем данной сферы объясняется, прежде всего, глобализацией, которая повлекла за собой существенный рост культурно-языковых контактов, мобильность, миграцию, смешение населения. Возникла большая заинтересованность другими культурами, интерес к общению с их представителями. Межкультурная коммуникация бурно развивается в сфере бизнеса, происходит развитие деловых отношений с представителями разных стран и народов. Адаптация в межкультурном бизнесе является одним из главных вопросов в области кросс-культурных исследований [8]. Межкультурная коммуникация может стать как немаловажным условием, способствующим развитию взаимовыгодного партнёрства, так и проблемой в реализации каких-либо экономических стремлений. У каждого народа существуют свои правила и ценности, к каждому нужен особый подход. Поэтому в современном мире важно знать, как правильно взаимодействовать с людьми других культур [4].

Одним из важнейших факторов для развития экономических отношений и бизнеса является реклама. В наше время её актуальность не вызывает сомнений. С каждым днем рынок продукции растёт, и рекламных компаний становится значительно больше. Реклама является одним из самых важных источников донесения информации для потенциального потребителя. Если отобрать у производителей этот способ взаимодействия с покупателями, то они не будут вкладывать деньги в создание новых, усовершенствованных товаров. Поэтому в развитых странах с высоким уровнем жизни производители тратят огромные средства на рекламу. При правильной организации реклама очень эффективна и способствует быстрой постоянной реализации производимой продукции, что в свою очередь приносит предприятию большие доходы.

Рекламная деятельность – это особая наука, имеющая свои законы и правила. Эта наука использует познания в психологии, культурологии, социологии и исследовании рынка. Нужно основательно изучать её, чтобы извлечь максимально возможную выгоду в разных условиях.

Практически все товары и услуги сопровождаются рекламой, ведь она способствует созданию имиджа производителя, массово влияя на сознание потребителей. Но не всегда реклама может создать хороший имидж компании или продукта.

Если приехать в другую страну и включить телевизор, обязательно можно наткнуться на рекламу. Эта реклама совсем не похожа на ту, к которой мы привыкли. В этой рекламе всё по-другому: цвета, темп, речь. Это отличие легко объяснить: реклама – это лучшее отражение культуры конкретной страны. В разных государствах, у разных народов присутствуют свои ценности, культура и правила.

Например, американская реклама заставляет потребителя воспринимать товар как символ удачи и успеха, который обеспечит им принадлежность к избранному кругу людей, и определит их уникальность. Основное внимание упирается на интересе к «исконно мужским занятиям» (охота, война, спорт, машины), или существенным социальным инстинктам. Американский потребитель хочет получить все самое лучшее, и по небольшим ценам. Самое глубокое различие между американской и европейской рекламой заключается, пожалуй, в том, что европейцы более сдержанные. Они не выплёскивают в рекламе своих эмоций и считают это не совсем правильным. В Великобритании создатели рекламы подходят и к бизнесу со сдержанностью. Британцы полагают, что рекламное сообщение должно быть простым и понятным. Культивировать умственные способности, на их взгляд, нужно незаметно. А в Испании реклама отличается страстностью и чрезмерной театральностью, как и сами испанцы.

Можно сделать вывод, что практически у всех культур различаются представления о хорошей и правильной рекламе. Даже один и тот же феномен, жест или слово, могут интерпретироваться в разных странах абсолютно по-разному. Например, высыванием языка дети в Европе могут разозлить старших, а в Тибете взрослые таким образом приветствуют друг друга. Или жест, который в США имеет значение «супер» – большой палец, поднятый вверх, в Австралии считается оскорблением. Так, персидское слово «кефир» соответствует русскому «неверный». Турецкое слово «кулак» по-русски означает «ухо». Некоторые конфликтные ситуации порождают массу курьезов, анекдотов и смешных сюжетов.

Например, крупная американская автомобильная компания General Motors попала в неловкую ситуацию, экспортируя из России свой новый автомобиль Chevrolet Nova на рынки Латинской Америки. Они были удивлены, когда ожидания продаж оказались неоправданными. Выяснилось, что No va по-испански значит «не может двигаться». А кто захочет купить автомобиль, который не может двигаться [2]?

В смешной ситуации когда-то оказалась и компания Coca-Cola. В Китае люди произносят название этого напитка как "Кекукела", что означает "кусай воскового головастика". Узнав это, компания была вынуждена перебрать 40 тысяч версий написания своей торговой марки, прежде чем было выбрано "Коку Коле", что по-китайски означает "счастье во рту" [2].

Также очень широко известна история фиаско бутилированной воды «Blue Water» («Голубая вода»). Двадцать лет назад компания F&K Waterhouse решила запустить на российском и украинском рынках большую рекламную кампанию этого продукта. Двусмысленность обычного с виду названия воды, стала ясна, когда в телевизионных рекламных роликах диктор начал с наслаждением повторять: «Блю вота!». Естественно, продукт так и не прошел. В последние годы Blue Water занимала не более 0.02% российского рынка, а в 2007 году абсолютно исчезла из поля зрения исследовательских компаний [6].

Крайне важную роль в процессе коммуникации играет язык. Он дает возможность избежать непосредственного языкового и культурно-этнического барьера. Эксперты стараются предугадать лингвистическую и этническую реакцию обычного потребителя рекламы. Поэтому переводчик рекламного обращения должен в одинаковой степени быть лингвистом, психологом и рекламистом.

С цветами в рекламе также стоит быть осторожнее, ведь им в каждой стране присвоен свой, особый смысл. Например, испанская фирма хотела заключить сделку с мексиканцами о продаже большой партии пробок для шампанского. Ничего не зная и не думая о том, как люди в другой стране воспринимают цвета, компания покрасила пробки в бардовый цвет. Сделка была сорвана, ведь в мексиканской культуре бордовый цвет – это цвет траура [3].

А в Латинской Америке не прошла реклама сигарет «Мальборо». В рекламном ролике главную роль выполняет ковбой. В США его считают символом настоящей силы и мужественности, а вот в Латинской Америке, ковбой – это представитель бедного слоя населения, который может позволить себе покупку только самых дешёвых, а поэтому и плохих сигарет [3].

И немного о коммуникациях, затрагивающих национальные чувства. Даже, казалось бы, в рамках довольно близких культурных традиций, и то следует проявлять специальную осмотрительность в обращении с национальными символами: даже самая маленькая ошибка способна обернуться катастрофой для бизнеса. Японский гигант автомобильной промышленности Toyota Motor знает об этом из личного опыта, – ему пришлось закрывать всю рекламную кампанию своего Prado Land Cruiser в соседнем Китае и оправдываться из-за её бестактности. Суть рекламы в изображении львов – символов китайской мощи, – которые приветственно поклоняются внедорожнику, а также в не менее «обидном» слогане, звучащим как – Prado нельзя не уважать». Подобное совпадение оказалось неслабым ущемлением национальной гордости и напоминанием о пережитом позоре. Дело в том, что рекламные львы еще и весьма схожи с теми, что украшают мост Марко Поло, с инцидента на котором и началось японское вторжение в Северный Китай во время Второй мировой войны. В общем-то это не первый случай, когда реклама автомобилей вызывает этнически определенное неудовлетворение у населения [5].

Не менее скандальный фурор произвела и еврейская диаспора в Чехии, усмотрев в рекламном ролике компании Mountfield, производящей продукцию для дома и сада, явные антисемитские мотивы. В телерекламе разыграна сценка с покупателем садового инвентаря, который хочет купить товар немного дешевле, но никак не может уговорить продавца сделать скидку. Вырядившись «ортодоксальным евреем», он добивается значительной скидки. Причем, выходя с покупкой, он еще отмечает, разговаривая сам с собой, что дисконт в 80 процентов - это не такая уж и удачная сделка. После череды протестов и резкой критики, последовавшей в том числе от израильского посла в Чешской республике, а также и от куратора Еврейского музея в Праге, рекламодатели прекратили трансляцию «скандального» сюжета. В свое оправдание они заявили, что всего лишь продемонстрировали, как можно добиваться скидок от производителя, что это реально, для чего они, собственно, и использовали расхожий пример с опытным, умеющим торговаться евреем, образ которого уже давным-давно запечатлен в мировой литературе [5].

Большое количество таких случаев свидетельствует о том, что не все компании и предприниматели знают, как правильно преподносить свой продукт в рекламе для других стран, а значит и не смогут выводить товар на международный рынок.

Самым выгодным вариантом международной рекламы можно считать стандартизированную рекламу, которая сохранит единый дух и основную стратегию рекламной компании. Но в это же время она должно соответствовать местным условиям для более эффективного влияния на целевую аудиторию других стран.

Чтобы избежать недопонимания со стороны некоторых иностранных потребителей, при выстраивании рекламной стратегии стоит обращаться к специалистам в этой области. Ведь адаптация рекламной компании представляет собой сложный процесс, который охватывает различные области знаний. Эффективность рекламного сообщения, направленного больше на потребителя другой страны, чем страны происхождения товара, определяется успешным переводом рекламного сообщения, учетом культурных особенностей целевой аудитории, пониманием взгляда на рекламу. Также высокая часть успеха скрывается в самом товаре, фирме, бренде, который предлагается. Значит, разработка и введение рекламной кампании сопровождается существенными рисками и сложностями. Тем не менее, эффект, который они доставляют, рассчитывается в международном масштабе и обеспечивает твердые конкурентные преимущества в конкурентной среде.

Список литературы

- 1 Боголюбова Н.М. Межкультурная коммуникация и международный культурный обмен Учебное пособие / Н.М. Боголюбова – М.: Новое литературное обозрение, 2009. – 130 с.
- 2 Виссон Л. Русские проблемы в английской речи. Слова и фразы в контексте двух культур / Л. Виссон – 4-е изд. испр. и доп. М.: Р. Валент, 2007. – 192 с.
- 3 Головлева Е.Л. Основы межкультурной коммуникации / Е.Л. Головлева – Изд. Феникс, 2008 – 201 с.
- 4 Гриних Е.В., Письменный, Е.В. Структура межкультурной компетентности современного руководителя / Е.В. Гриних // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов – Челябинск: Челябинский филиал Финуниверситета, 2015. – С. 313-316.
- 5 Лившиц Т.Н. Специфика рекламы в прагматическом и лингвистическом аспектах / Т.Н. Лившиц – Таганрог, 1999. – 354 с.
- 6 Персикова Т.М. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура / Т. М. Персикова – Изд. Логос, 2008 – 270 с.
- 7 Песоцкий В.Е. Современная реклама. Теория и практика / В.Е. Песоцкий – Изд. Феникс, 2001 – 149 с.
- 8 German, N.F. Differences in cultural patterns as the greatest challenge to intercultural communication / N. F. German // Наука в современном информационном обществе: Материалы VII международной научно-практической конференции. н.-и. ц. "Академический". North Charleston, SC, USA, 2015. С. 9-12.

КРЕНДАЛЬ Ю.Е., СОГРИНА Н.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KRENDAL Y. E., SOGRINA N.S.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

РЫНОК ТРУДА МОЛОДЁЖИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

LABOUR MARKET YOUTH IN CONTEMPORARY RUSSIA

Аннотация

В данной статье рассмотрены положение молодёжи на рынке труда в России и его особенности.

Annotation

This article describes the situation of young people in the labor market in Russia and its features.

Ключевые слова: рынок труда, статистика занятости, безработица.

Keywords: labor market, statistics, employment, unemployment.

Проблема занятости на рынке труда для молодёжи является очень актуальной для всех стран, особенно для России.

Рынок труда молодежи – это система общественно-финансовых взаимоотношений по согласованию интересов работодателей и наемных работников нового поколения, связанных с необходимостью связать способность к труду молодёжи со средствами производства работодателей, достижения потребления рабочей силы молодежи в процессе производства ею материальных благ. В результате этого не только потребляется рабочая сила подростков, создаются новые потребительские стоимости, но и меняется качество всей рабочей силы, что оказывать содействие в решении имеющегося конфликта между стареющими прошлыми и складывающимися новыми трудовыми отношениями.

На 1 января 2014 года молодые люди в возрасте от 15 до 29 лет составляют около 34% трудоспособного населения всей России [1]. Это именно эта категория людей является наиболее уязвимой на рынке труда. На конец 2014 года безработные в этом возрасте составили 40% всех людей, не имеющих работы. На рисунке 1 показано соотношение количества занятых и безработных среди населения в возрасте от 15 до 29 лет.

В этом возрасте граждане выбирают свой дальнейший профессиональный путь или только заканчивают обучение в ВУЗах. Тем, при каких условиях начнётся их путь по карьерной лестнице, обуславливается дальнейшее развитие не только их самих, но и всей страны. Несмотря на важность молодёжи в развитии экономики, политики и других сфер жизни, она является наиболее слабой группой на рынке труда.

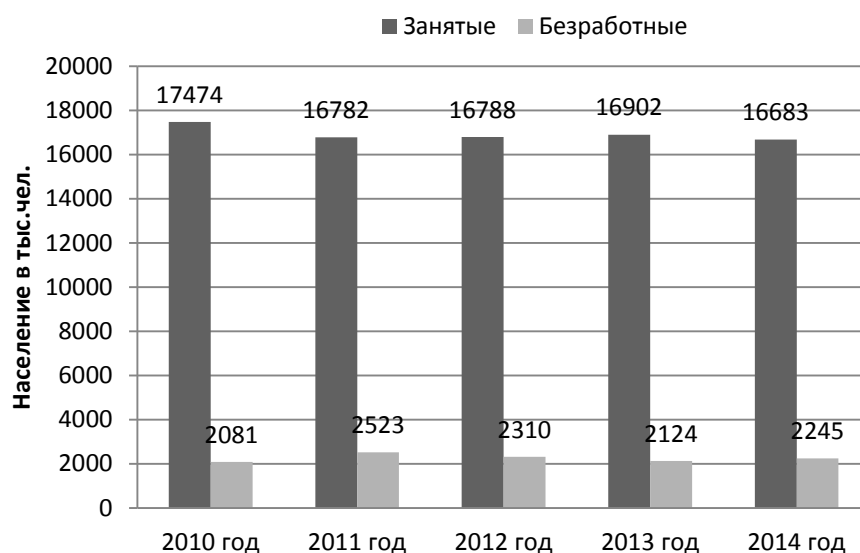


Рисунок 1 – Численность занятых и безработных в период с 2010 по 2014 гг. среди населения в возрасте от 15 до 29 лет в тыс.чел.

Конечно, если сравнивать число безработных с числом занятых, их количество может показаться незначительным, но проблема всё же есть. На рисунке 1 видно, что ситуация с безработицей остаётся неизменной. Ежегодно несколько миллионов молодых людей находятся в поиске работы.

Молодежи свойственны некоторые особенные черты, которые обуславливают её специфическое положение на рынке труда. Молодые люди отличаются существенным уровнем социальной и трудовой мобильности. Многие представители этой группы склонны, не думая, поменять место работы, ездить в командировки.

Вступление в рабочую жизнь с направленностью не на опыт, а на идеалы, которые выработались в процессе воспитания и обучения, обычно рассматривалось как отрицательная особенность молодого сотрудника.

Отсутствие опыта часто сказывается на способности молодых людей к инновациям. На практике молодежь оказывается более консервативной, чем работники старших возрастных групп. Последние способны адекватно оценивать все плюсы и минусы какой-либо сложившейся ситуации. Молодые работники с трудом смогут это сделать, каковы бы ни были его теоретические знания и кругозор. Другое дело, что молодёжь может оказаться менее сопротивляемой инновациям, но не столько по пристрастию к ним, сколько по недостаточной приверженности старому.

Если сравнивать молодёжь с другими социальными группами, то можно охарактеризовать её как группу с более продолжительным периодом предстоящей трудоспособности, что в разной мере может быть востребовано работодателями. Обычно более высокий образовательный уровень, который приписывают молодежи по сравнению со старшими поколениями, в нынешних российских условиях уже не является безусловным. Все большее количество молодых людей оказывается на рынке труда не только без профессионального, но и без законченного среднего образования.

Многие работодатели отрицательно расценивают подобные свойства молодых сотрудников, равно как нехватку умений трудовой жизни и построения взаимоотношений в рабочей команде, изменчивость поведения, избыточная эмоциональность, то есть все то, что показывает социальную незрелость человека и малый уровень его социализации. Тем не менее именно в данном случае наблюдается весьма значительное влияние стереотипов представления о неперменном наличии такого рода качеств абсолютно у всех без исключения молодых работников.

Расхождение представлений работодателя с настоящими характеристиками молодых людей, которые выходят на рынок труда, сочетается с далеко не всегда аргументированными понятиями молодежи о путях адаптации в области занятости и труда. Это выражается в выборе специальности, а в дальнейшем – в установлении возможностей своего трудоустройства.

Ежемесячно в государственные службы занятости населения России обращается огромное количество человек. Работодатели ищут работников, и наоборот. Несмотря на большую заинтересованность работодателей в найме специалистов и не меньшую безработицу, количество поданных заявлений в службы занятости достаточно велико, что видно на рисунке 2.

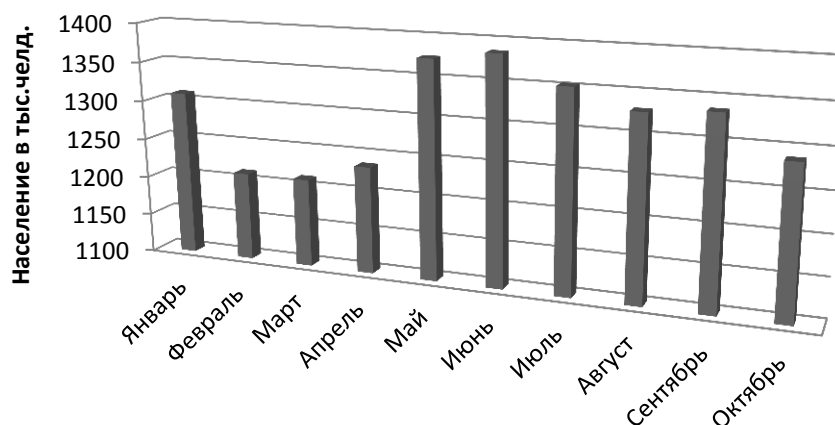


Рисунок 2 – Динамика подачи заявлений в службы занятости населения в России в период с января по октябрь за 2015 год

Средний возраст безработных в январе 2015г. составил 35,7 года. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (28,2%) и 20-24 лет (14,0%).

Различные университеты ведут подготовку специалистов по всевозможным профилям. В России насчитывается 930 образовательных организаций высшего образования, в которых обучается 5209 тыс. человек [2].

Не всегда профессия, выбранная человеком, является востребованной. Несмотря на переполненность рынка труда такими профессионалами как менеджеры, юристы и экономисты, немалая часть поступающих на обучение выбирает именно эти специальности. На рисунке 3 показаны данные, на примере одного из университетов России, ЮУрГУ за 2015 год. Разница между конкурсом на поступление очень заметна. Это ещё раз подтверждает, что большая часть поступающих выбирает такие специальности как экономика и менеджмент, считая их более престижными.

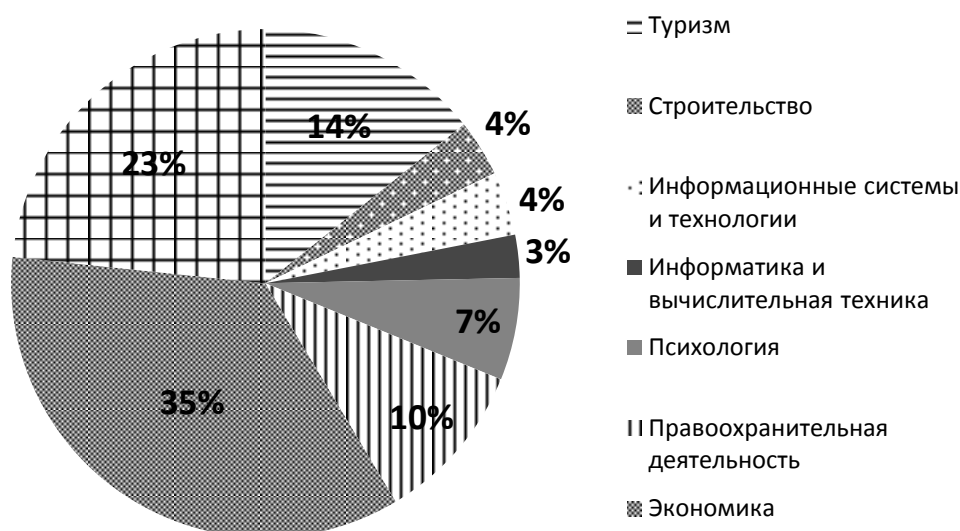


Рисунок 3 – Количество поданных заявлений на одно место в ЮУрГУ за 2015 год

Одними из востребованных специалистов в России на сегодняшний день являются ИТ-специалисты [5]. В связи с информатизацией современного общества, различные компании остро нуждаются в системных администраторах, программистах и т.д.

Не менее востребованными оказались и педагоги. Сейчас школам всё сложнее найти квалифицированного работника. Возможно, пересмотр уровня заработной платы как-то изменит эту ситуацию, сделав эту специальность не только востребованной, но и популярной. Аналогичная ситуация и с работниками медицинской сферы.

Также у работодателей возникает потребность в маркетологах, специалистах по персоналу и профессиональных рабочих (машинистах, слесарях, электриках).

Ситуация несогласованности спроса и предложения на региональных рынках труда усиливается понижением спроса на услуги профессиональных образовательных учреждений со стороны молодежи. Это связано с падением престижности рабочих специальностей и непростого финансового положения компаний материального сектора. Уменьшение количества приема обучающихся, отмечаемое в последние годы из-за роста общей численности поколения молодежи, подтверждает переориентирование нынешней молодежи на более высокий образовательный статус.

Необходимо отметить, что для уравнивания спроса и предложения на рынке труда, необходимо большее взаимодействие образовательных учреждений с рынком труда, так как работодатели при поиске новых сотрудников, в первую очередь, обращаются именно в ВУЗы, а не на биржу труда. Также поспособствовать мог бы пересмотр уровня заработной платы для некоторых профессий, ведь при выборе будущей специальности молодые люди опираются на уровень заработка, который будет приносить работа.

Список литературы

1 Естественное движение населения (оперативная информация на 1 января 2015г.) [электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики (официальный сайт) – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_111/Main.htm

2 Образовательные организации высшего образования (оперативная информация на 25 февраля 2015г.) [электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики (официальный сайт) – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm

3 Итоги приемной кампании-2015 [электронный ресурс] // «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет) – Режим доступа: http://abit.susu.ru/stat/ball_konk/ball_2015.php

4 Согрина Н.С. Статистический анализ динамики населения России (2001 - 2010 гг.) / Н.С. Согрина // Социально-экономические и гуманитарные приоритеты развития России Материалы XVIII международной научно-практической конференции.- Челябинск, 2011. - С. 100-105.

КУШНИКОВА Е.Ю., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KUSHNIKOVA E. Yu., ZHARKOVA T. I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЦВЕТОПРЕДПОЧТЕНИЙ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ THE ROLE AND IMPORTANCE OF SVETOPROPUSKANIYE IN INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В статье представлен феномен «цвета» на примере русских и французских фразеологизмов, а так же раскрыты роль и значение цвета для успешной реализации в межкультурной коммуникации.

Abstract

The article presents the phenomenon of «color» on the example of Russian and French phraseological units, and also revealed the role and importance of color for success in intercultural communication.

Ключевые слова: цвет, пословицы, поговорки, устойчивые словосочетания.

Keywords: color, proverbs, sayings, set phrases.

*Каждый человек — это целый том,
если только вы знаете, как его читать.
У. Ченнинг*

Цвет — это один из видов красочного радужного свечения, от красного до фиолетового, а также их сочетаний или оттенков. Все цвета радуги [8].

Цвет — это ощущение, которое получает человек при попадании ему в глаз световых лучей. Одни и те же световые воздействия могут вызвать разные ощущения у разных людей. И для каждого из них цвет будет разным [9].

Цвет — важнейший носитель информации в зрительной коммуникации.

Предпочтение цвета — индивидуальное восприятие цвета человеком, зависит от биологических особенностей, от традиций, от знака гороскопа и других факторов. Цвет многогранен, он отталкивает или привлекает, успокаивает, вселяет комфорт или тревожит. Любой оттенок или сам цвет, способен психологически влиять на человека, аудиторию. Не зря полицейские разных стран носят мундиры синего цвета. Он служит признаком влияния и престижа.

Любая компания должна выделяться, быть узнаваема, иметь фирменный цвет. Бренд организации, его цветовая гамма, в первую очередь должны ориентироваться на клиентов, представителей, пользователей и так далее. У них должны возникать ассоциации, импульсы, желания, в соответствии с обстановкой, настроением. Хотя, в большей степени, на это влияет цветопредпочтение самого руководителя компании [2].

Не смотря на всё это, цвет воспринимается во всём своеобразие национального отражения: обычаев, быта, нравов данного народа, страны [1].

— красный: в Китае — доброту, праздник, удачу. В Индии — хорошую жизнь. В России — борьбу, высокую активность, агрессию. В Америке — любовь, привязанность;

— жёлтый: в Бразилии — печаль. В Америке — процветание. В Индии — величие. В России — солнечность и разлуку. В Сирии — траур, смерть;

— зеленый: в Америке — надежду. В Индии — мир и надежду. В Китае — роскошь;

— голубой: в Америке — веру. В Китае — цвет траура. В Индии — искренность;

— синий: в России — покой ночной;

— фиолетовый: в Бразилии — печаль. В Индии — слёзы и утешение;

— белый: в Америке — чистоту и мир. В Европе — молодость. В Китае — опасность, предательство, траур;

– черный: в Китае – честность. В Америке – символизирует чрезвычайную, сложную ситуацию;

Обобщённая привязанность цвета по странам:

– белый: в Мексике;

– красный: в России, Мексике, Ираке, Норвегии;

– желтый: в Китае;

– оранжевый: в Голландии;

– голубой: в Индии;

– зеленый: в Австрии, Египте, Болгарии, Мексике, Ирландии, Австралии [10].

Всё это можно пояснить тем, что традиции цветового этноса и культур, формировались в различных географических и исторических условиях. На международном уровне знание национальных особенностей восприятие цвета, несомненно, облегчит общение.

Судя по многочисленным результатам исследований, сделан вывод о воздействии на состояние человека различных цветов [4]:

– красный: символ запрета и опасности, раздражающий, но теплый, заставляет мозг работать. Визуально сокращает поверхность, окрашенную в данный цвет, и создает тем самым напряженность. Красный предпочитают люди сексуальные, эмоциональные, влюбчивые. На не больших поверхностях может сочетаться с серым или бирюзовым;

Фразеологические выражения: «красная девица», «красный угол», «*rouge comme une écrivisse*» – красный как рак, «*rouge comme une tomate*» – красный как помидор [3].

– розовый цвет: невинность и беззаботность, ощущение пустоты и слабости, а часто и слащавости;

Фразеологические выражения: «*bonbon rose*» – легкомысленное существо, «*voir tout en rose*» – «видеть все в розовом цвете» – видеть всё лучше, чем есть на самом деле [5].

– багровый: кровавый цвет, ассоциируется с насыщенностью и полнотой; Багровый цвет, традиционный цвет Гарвардского университета.

– оранжевый: жизнерадостный, побуждающий, учащает пульс, создает чувство благоденствия, свидетельствует о реализме. Его теплота, бывает в сочетании с синим как дополняющим цветом, позволяет его использовать на небольших поверхностях, преимущественно для такой «холодной» по своей сути продукции, как машинное оборудование, инструменты и т.п.;

Пословица: Рыжий, как огонь. «*Balancer une orange à qn*» – Треснуть кого-либо.

– желтый: активизирует мозг, притягивает внимание и остаётся в памяти дольше, чем другие цвета. Желтый, оранжевый цвета выбирают импульсивные люди, жизнерадостные. Яркость этого цвета способствует сбою психического равновесия, поэтому не рекомендуется применять на больших поверхностях, лучше использовать в сочетании с зеленым;

Фразеологические выражения: «жёлтая карточка», «жёлтая пресса», «*jaune comme un citron*» – жёлтый, как лимон; «*cartouche jaune*» – «волчий билет» [7].

– теплый желтый (цвет яичного желтка): дружеский, теплый, приятный;

– светло-жёлтый (лимонный): холодный, «кислый», отталкивающий, вызывает чувство незначительности, бесцветности;

– золотистый: демонстрирует свое преимущество, олицетворяет цель прийти к власти;

Пословицы и высказывания: «Золотой дождь» – многочисленные дары; «Золотой век» – время наивысшего расцвета. «*Être cousu d'or*» – Денег куры не клюют; «*Rouler sur l'or*» – Купаться в золоте; «*C'est une affaire d'or*» – Это золотое дно [11].

– зеленый: снимает усталость, успокаивает, уравнивает, признак свежести и естественности. Зеленый выбирают люди одарённые и уравновешенные. Сам по себе вызывает ощущение «обделенности» и создает вялую атмосферу, поэтому должен использоваться в сочетании с белым или синим;

Фразеологические выражения, пословицы, высказывания: «тоска зелёная», «зелен ещё», «зелёный от злости», «*en dire des vertes*» – говорить гадости, «*être vert de peur*» – позеленеть от страха, «Зелен, как трава», «Зелен виноград несладок, а молодой человек не крепок», «Зеленый седому не указ» [13].

– светло-зеленый: придает холодность окружающей среде;

– синий: формирует гармонию и внутреннюю энергию. На синем цвете останавливают свой выбор люди разочарованные и меланхоличные. Оптимистичность этого цвета в согласованности с его умиротворяющим влиянием размещает его в ряд благоприятных цветов, поскольку он снимает перенапряжение;

Фразеологические выражения, пословицы: «синяя птица», «синяя борода», «синий чулок», «*réve bleu*» – голубая мечта, «*oiseau bleu*» – синяя птица-символ счастья, «*barbe bleue*» – синяя борода – злой, жестокий человек, «*Il a une peur bleue*» – Душа ушла в пятки, «*Nager dans le bleu*» – Витать в облаках, «Синий, как китайка (как кумач)» [14].

– светло-голубой: создает отталкивающее и холодное впечатление;

– фиолетовый: увеличивает выносливость тканей сердца, легких, кровеносных сосудов, между собой «примиряет» чувства. Фиолетовый предпочитают люди, в жизни которых наблюдается «круговорот» шаткости. Хотя по Фен-Шую данный цвет – цвет богатства. Если дополнить зеленым или бирюзовым цветом, одновременно «провоцирует» и расслабляет.

«Фиолетово – это метафора. Фиолетовый – значит «причудливый», непривычный» [12]. «Фиолетово» в переводе с молодежного жаргона означает «абсолютно безразлично, неинтересно, все равно».

– бирюзовый: олицетворяет гармонию между разумом и сердцем, мудростью и опытом. Он стимулирует у человека скрытые таланты и позволяет их максимально развить. Цвет имеет власть пробуждать энергию и дух. Холодность цвета делает необходимым использование его в сочетании с красным. Часто используется в качестве нейтрального цвета при оформлении.

Поговорка: «Глаза – бирюза, а душа – сажа».

– коричневый: вызывает ощущение надёжности и здравого смысла. Выбирают люди сильные, олицетворяющие стабильность, преданность и не желающие ничего менять (консервативные). В свою очередь цвет успокаивает, поддерживает во время тревоги, волнений. «Весомый» по своей природе, отлично сочетается с родственными ему оттенками или темно-голубым цветом.

– белый: символизирует чистоту, полноту, самоотдачу, открытость, единство, легкость. Главное качество – равенство. Он всегда помогает, вдохновляет, вселяет некую веру. Белый цвет управляет функциями эндокринной и зрительной системами.

Фразеологические выражения, пословицы: «*Elle est une blanche oie*» – Сама невинность, «*C'est cousu de fil blanc*» – Шито белыми нитками, «Белые ручки чужие труды любят», «Рубашка беленька, да душа черненька», «Дела как сажа бела» [15].

– черный: «загадочный», притягивает любопытных, пугает. Шепчет о спокойствии и тишине, венец всего, символ смерти, горя, траура, но в тоже время символ торжественности, изыска какого-либо события.

Фразеологические выражения, пословицы: «чёрный юмор», «чёрные мысли», «чёрная душа», «Чёрен мак, да бояре едят», «Золото – и то чернеет», «*S'enfoncer dans le noir*» – Впасть в меланхолию, «*Mettre dans le noir*» – Попасть в яблочко, «*Avoir le noir*» – Кошки скребут на душе [16].

Мы единоклюшны с мнением Марсель Пруст, который писал: «*La beauté n'est pas dans les couleurs, mais dans leur harmonie*» – «Красота не в цвете, а в сочетании цветов» [2, с. 99]. Цветопредпочтение, формируется в каждом из нас с самого рождения. Влияет на нас, на наш организм, настраивает работать в унисон со всем окружением, а самое главное может рассказать о многом, но надо уметь считывать эту информацию. Имманентность цветовых ассоциаций, может преподнести нам суть, подтекст, межкультурный подход. Не все согласны с данным заключением, но все едины в высказывании о «культурной памяти». Приоритет в цвете полностью связывают с исторически-культурными обычаями и традициями. Фактор, влияющий на формирование цветовых предпочтений, может стать и его внутреннее состояние, переживание.

Многочисленные исследования в этой области, могут пригодиться при выборе одежды, интерьера, для создания соответствующей обстановки на переговорах, встречах. Имея минимум информации о собеседнике, его любимый цвет и то, в какой цвет преобладает в его одежде, можно предположить с большой вероятностью о его чертах характера, настроении. Чем больше людей будут знать о цветопредпочтении, тем легче будет его жизнь [4].

Список литературы

- 1 Жаркова Т. И. О национальных особенностях восприятия цвета во фразеологизмах / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в шк. – 2010. – №9. – С.75-80.
- 2 Панкратов В.Н. Психотехнология управления людьми / В. Н. Панкратов. – М. : Изд. Харвест М.: АСТ, 2000. – 848 с.
- 3 Жуков В. П. Словарь русских пословиц и поговорок / В. П. Жуков – М. : Русский язык, 2000. – 544 с.
- 4 Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация / С.Г. Тер-Минасова. – М.: Слово / Slovo, 2000. – 262 с.

- 5 Гак В.Г. Новый большой французско–русский фразеологический словарь / В.Г. Гак. – М.: Рус. яз. Медиа, 2006. – 1624 с.
- 6 Рецкер Я.И. Французско-русский фразеологический словарь / Я.И. Рецкер. – М.: Изд-во иностранных и национальных словарей, 1963. – 1112 с.
- 7 Молотков А.И. Учебный русско-французский фразеологический словарь / А.И. Молотков, М.-Л. Жост. – М.: ООО «Изд-во АСТ», 2001. – 336 с.
- 8 Толковый словарь Г.Д. Ожегова [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://enc-dic.com/ozhegov/Cvet-38588.html>
- 9 Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.wikipedia>
- 10 Психология цвета в рекламе/Психология [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.inomir.ru/psychology/psychology_of_color/1022.html
- 11 Русские народные пословицы и поговорки [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.krupenichka.ru/poslovici-i-pogovorki-po-alfavitu/opisposl.html>
- 12 Портал ГРАМОТА.РУ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gramota.ru/slovari>
- 13 Некоторые особенности восприятия цвета во французских и русских фразеологизмах [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nsportal.ru/ap/drugoe/library/nekotorye-osobennosti-vospriyatiya-tsveta-vo-frantsuzskikh-i-russkikh-frazeologizm>
- 14 Интересные пословицы и поговорки русского народа о цвете [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docfish.ru/documents/interes-poslovica-pogovorka-russkogo-naroda-o-cvetah-flower-proverbs-russian>
- 15 Пословицы и поговорки про цвет [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://millionstatusov.ru/poslovitsi/cat/tsvet.html>
- 16 Французские пословицы и поговорки [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tania-soleil.com/p/proverbes-francais.html>

МАЗАНКО Д.Е., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

MAZANKO D.E., ZHARKOVA T.I.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

ДЕЛОВАЯ БЕСЕДА ПО ТЕЛЕФОНУ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ BUSINESS CONVERSATION ON THE PHONE IN INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

Статья посвящена изучению методов и навыков телефонных переговоров. В частности раскрывается вопрос о ведении иностранных переговоров и значимости владения навыками межкультурной коммуникации.

Abstract

The article is devoted to the study of the methods and skills of telephone conversations. In particular revealed the question about the conduct of foreign negotiations and the importance of the ownership of intercultural communication skills.

Ключевые слова: деловая беседа, телефонный разговор, этикет.

Keywords: business conversation, phone conversation, etiquette.

Деловая беседа по телефону – особая форма делового контакта. С помощью телефона можно решить многие деловые проблемы, установить контакты без личной встречи. Поэтому данный вид связи часто используется для переговоров с иностранными партнерами. Но телефон может стать настоящей проблемой, если пренебрегать правилами делового общения.

Специфика телефонного общения определяется, прежде всего, фактором отдаленности общения. Основное распределение информативной нагрузки происходит между вербальным уровнем и невербальным. Невербальными средствами при телефонном разговоре являются интонация, пауза, молчание. Интонация при телефонной беседе не менее важна, чем содержание

речи. Особенно значима интонация в начале и конце разговора. Начало и конец беседы закрепляют весь спектр положительных эмоций: уверенность в своих позициях, доброжелательность и уважение к собеседнику. Психологи утверждают, что если есть расхождения между словами и тоном, то люди будут больше доверять тону, чем содержанию речи [4, с. 170].

Кроме интонации, тембра, громкости, важна такая характеристика, как темп. Здесь помогут незаметные, но действенные техники подстройки под партнера. Так создаются более комфортные условия разговора для собеседника, что улучшает общее восприятие и понимание информации.

Во время телефонного разговора треть времени уходит на паузы между словами и выражение эмоций. Поэтому при беседе нужно ясно и четко формулировать свой вопрос. Следует избегать недоговоренности, используя ее, увеличивается время беседы.

Излишняя любезность в деловом телефонном разговоре также неуместна. Это затягивает разговор, вызывает недопонимание.

Деловой телефонный разговор должен длиться не более 3-5 минут, а так как руководитель разговаривает по делам 20-30 раз в день, значит, в общей сложности тратит на это несколько часов. Поэтому, перед тем как звонить, нужно подготовиться, решить, о чем нужно сообщить, или какие сведения необходимо получить, подготовить необходимые документы. Основной вопрос беседы должен быть ясно и четко сформулирован [3, с. 150].

Приведем план короткого телефонного разговора (3 мин. на беседу):

- 1) обмен приветствиями – 20±5 секунд;
- 2) введение собеседника в курс дела – 40±5 секунд;
- 3) обсуждение темы, проблемы – 100±5 секунд;
- 4) заключительное резюме – 20±5 секунд.

Навык лаконичной беседы приобретается со временем, по мере повторения разговоров в строгом регламенте.

Нужно отметить, что разговор по телефону на неродном языке представляет собой наиболее сложный тип диалога, так как отсутствует визуальная информация и преобладает высокая доля клишированных фраз.

Правила ведения телефонного разговора мало чем отличаются в различных странах. Поэтому мы рассмотрим лишь часть построения телефонного разговора, (а именно - начало беседы) на примере русского и английского диалогов.

В начале разговора необходимо поздороваться и представиться. Это освободит секретаря или человека, который отвечает на звонки от обременительной обязанности спрашивать: «Как вас представить?»

- *Hello, this is John Raily from Foreign Language.*
- Здравствуйте! Это Джон Райли из компании «Форин Лэнгвидж».
- *Could I speak to Dan Kuper, please?*
- Я могу поговорить с Дэном Купером?
- *Could I speak to someone who...*
- Могу я поговорить с кем-то, кто...
- *I'm trying to contact...*
- Я пытаюсь дозвониться до...

Если прозвенел телефонный звонок, то отвечая, необходимо назвать представляемую фирму. Для этого есть несколько фраз-клише:

- *Good morning/afternoon/evening. International Bank. How may I help you?*
- Доброе утро/день/вечер! «Интернешнл банк». Чем могу вам помочь?

После того как ответил нужный собеседник, не нужно немедленно вступать в беседу. Следует проявить любезность и спросить, есть ли у него время для разговора. Человек на том конце провода оценит, что считаются с его временем [4, с. 172]. Несколько слов об ошибочных звонках. Каждый иногда случайно набирал неправильный номер и поэтому нужно знать, как поступить в таком случае. Не вежливо будет просто положить трубку, можно использовать следующие фразы:

- *Sorry, I've dialed the wrong number.*
- Простите, я ошибся номером.
- *Sorry, you've dialed the wrong number.*
- Извините, вы ошиблись номером [1, с. 291].

Исследования показали, что шансы дозвониться до нужного человека с первой попытки составляют примерно 1 из 6. Полученные данные также говорят о том, что пытаюсь связаться с

нужным человеком, можно было бы потерять более двух лет жизни. Есть несколько советов из области этикета, которые помогут сэкономить время.

Ведя телефонный разговор с человеком, с которым необходимо будет продолжить диалог, нужно сразу договориться о точном времени следующего звонка:

– *What time/ day / would be convenient/best for you?*

– Какое время / день вам будет удобно?

– *Is 5 p.m okay with you?*

– Пять вечера подойдет? [1, с. 295].

Если договорившись о телефонном звонке, у человека есть неуверенность, что о нем помнят, следует напомнить о последнем разговоре, назвать себя. Тем самым можно избавить собеседника от ненужного «вступления», во время которого он будет вспоминать, кто ему позвонил и о чем он договаривался.

Необходимо быть вежливым с административным персоналом. Если есть необходимость, можно спросить, когда лучше позвонить снова:

– *Could you tell me what time would be best to call him/her back?*

– Не могли бы вы подсказать мне, в какое время ему/ей лучше перезвонить?

– *Is it okay if I call at 3 p.m.?*

– Нормально, если я перезвоню в три?

Если телефонные звонки устойчиво не дают никаких результатов, можно найти способы альтернативной связи (отправить человеку сообщение по электронной почте или с помощью факса).

Если звонок междугородний или международный, то нужно обязательно сказать об этом собеседнику. Тогда на звонок ответят с большей готовностью, т. к. компании обычно заинтересованы в таких связях:

– *I'm calling from Chelyabinsk and it's urgent!*

– Я звоню из Челябинска, и это срочно!

– *It's a long distance call and*

– Это междугородний звонок и ...

Если человека, который нужен, нет на месте, можно действовать по нескольким сценариям:

1 Оставить сообщение на автоответчике. Здесь важно соблюсти алгоритм, чтобы сообщение сохранилось.

– *Good morning / afternoon / evening. My name is Taylor Smith (более формально).*

– Доброе утро/день/вечер. Меня зовут Тейлор Смит.

– *I'm phoning (calling, ringing) to find out if ...*

– Я звоню, чтобы узнать....

– *Could you call (ring, telephone) me back?*

– Вы могли бы мне перезвонить?

Нужно назвать свой номер телефона четко и не торопясь, тщательно проговорив все цифры. При необходимости лучше повторить номер телефона и важные детали.

– *My number is 675-98-54*

– Мой номер 675-98-54.

Следует подготовить несколько фраз для завершения сообщения, это оставит хорошее впечатление.

– *I look forward to hearing from you.*

– С нетерпением жду вашего звонка.

– *Please, call me as soon as you are available.*

– Перезвоните, как только сможете, пожалуйста [1, с. 256].

2 Объяснить цель звонка и попросить помочь кого-то из сотрудников компании. Это намного сэкономит время звонящего и избавит от обязанности перезванивать.

– *I'd like to talk to Mr. Smith about... (a meeting/a new project)*

– Мне бы хотелось поговорить с Мистером Смитом о ... (встрече/новом проекте).

– *I'm calling about ... (a meeting/a new project)*

– Я звоню по поводу ... (встречи/нового проекта).

3 Передать сообщение через его коллег, дав наиболее полную информацию о цели звонка и о том, как и когда можно связаться:

– *Could/Can you take a message?*

– Вы можете принять сообщение?

– *I'm calling about/regarding ... (a meeting/a new project)*

- Я звоню по поводу ... (встречи/нового проекта).
- *He/She can reach me at 790-25-16 until 6 p.m.*
- Он/она могут связаться со мной по номеру 790-25-16 до 6 вечера.
- *Could you give this message asap (as soon as possible)?*
- Не могли бы вы передать это сообщение как можно быстрее?

Чем отличается обычный разговор по телефону от разговора с деловым партнером?

Во время деловой беседы собеседники мобилизуются для максимально эффективной передачи друг другу информации и достижения своих целей.

Одно из «золотых» правил делового этикета – несколько раз в ходе разговора называть собеседника по имени, это расположит его к общению. Для того чтобы дать собеседнику понять, что его слушают и понимают, не нужно использовать разговорные «угу, ага», лучше сказать – «да», «понимаю», «хорошо».

<i>I see / Great / That's right!</i>	Понимаю... / Здорово! / Верно!
<i>I agree with you 100 percent.</i>	Согласен с Вами на сто %.
<i>I couldn't agree with you more.</i>	Полностью с Вами согласен.
<i>That's for sure!</i>	Точно!
<i>You're absolutely right!</i>	Вы абсолютно правы!
<i>Absolutely!</i>	Верно!
<i>Exactly!</i>	Именно!
<i>No doubt about it!</i>	Без сомнения!
<i>I suppose so. / I guess so.</i>	Полагаю / думаю, что это так.
<i>I was just going to say that.</i>	Я это же хотел сказать!

[5, с. 88].

Нужно научиться произносить фразы и слова, которые, возможно, приходится произносить много раз каждый день, каждый раз так, как будто это происходит впервые. Собеседник ни в коем случае не должен чувствовать себя «очередным». Необходимо уметь разнообразить интонацию, менять силу и высоту звучания голоса, избегать монотонности.

Что касается словаря, лучше использовать более формальные слова и выражения, чтобы держать беседу в нужном деловом русле. Нужно стараться быть максимально вежливым! Начинайте фразы с:

<i>Sorry, but....</i>	Простите, но.....
<i>Could you....?</i>	Не могли бы Вы...?
<i>If you don't mind...</i>	Если Вы не против....

Придерживаясь несложных правил ведения телефонных переговоров и учитывая при этом психологические особенности характера собеседника можно значительно улучшить навык общения. [2, с. 176]. Современные процессы глобализации вызывают необходимые и глубокие перемены в деле сближения и сотрудничества государств, их крупных компаний и народов. Именно поэтому, сегодня так важно обладать навыками общения в межкультурной коммуникации.

Список литературы

- 1 Мюллер В.К. Большой англо-русский словарь в нов. ред.: 220 000 слов / В.К. Мюллер – М.: Вече, 2010. – 832 с.
- 2 Руденко А.М. Деловые коммуникации: учебник / А.М. Руденко. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 350 с.
- 3 Скаженик Е.Н. Деловое общение. Учебное пособие / Е.Н. Скаженик – Таганрог: ТРТУ, 2006. – 190 с.
- 4 Стернин И.А. Деловое общение. Учебное пособие для старшеклассников и студентов / И.А. Стернин. – Воронеж: Родная речь, 2009. – 200 с.
- 5 Hartley B., Viney P. Streamline English Connections. Учебное пособие. – Oxford: Oxford University Press, 1997. – 96 с.

МИЩИНСКИЙ И.Г., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

MISCHINSKY I.G., ZHARKOVA T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ФЕНОМЕН «ПОДАРОК» В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ THE PHENOMENON OF «GIFT» IN INTERNATIONAL COMMUNICATION

Аннотация

Статья посвящена исследованию феномена «подарок». В частности, рассматривается феномен «подарок» в разных странах мира.

Abstract

The article investigates the phenomenon of «gift». In particular, the phenomenon of «gift» in the different countries of the world.

Ключевые слова: подарок, символ, межкультурная коммуникация

Keywords: gift, symbol, intercultural communication

Искусство делать подарки ценилось во все времена. Сейчас люди привыкли думать, что подарок показывает расположение к одариваемому человеку. Передача предметов между людьми всегда носила символическое значение. И не только положительное. С помощью одного подарка можно было расположить к себе правителя или наоборот разгневать его.

Подарок – вещь, которую даритель по собственному желанию безвозмездно преподносит в полное владение с целью доставить удовольствие, пользу получателю подарка [1]. В мире существует праздник – день подарков. Он отмечается в Великобритании и в ряде стран Британского содружества наций: Австралии, Новой Зеландии, Канаде, а также в Кирибати, Самоа и др. «День подарков» отмечается в этих странах ежегодно 26 декабря [2].

Очень часто дарят что-то, надеясь на ответный подарок, не обязательно материальный. Это может быть внимание, расположение или любовь. Всегда нужно помнить афоризм: «Важна не подарок, а внимание». Вот что является самым важным в подарке. Делать нужно подарки, думая прежде всего о радости, которую он принесет. И тогда партнер по деловому общению получит нечто большее, чем просто ответный подарок.

При выборе подарка в межкультурных коммуникациях следует обратить внимание на национальность одариваемого. Ведь в разных странах имеются свои традиции, касающиеся дарения подарков. Например, в Японии не принято сразу при дарителе открывать подарок. При этом он должен быть аккуратно запакован в оберточную бумагу. Также, если японца одарили каким-либо сувениром, то он должен будет сделать ответный подарок, который стоит столько же или даже немного дороже. В Японии подарки не дарят без повода, только на праздники, например, Новый год, Рождество, День святого Валентина. Ни в коем случае нельзя дарить японцам нож, ведь это – символ харакири. Нож нельзя дарить и в Китае, он считается символом убийства. Также нельзя дарить часы – этот подарок напоминает, что жизнь коротка и осталось немного. В Китае уделяют внимание цвету. Не должно быть никаких предметов белого или голубого цвета. Эти цвета – символы скорби и печали. Для подарка следует выбрать упаковку красного цвета. Но не стоит подписывать открытку красными чернилами, это воспринимается как разрыв отношений. Лучше всего, если подарок для китайца будет полезным и функциональным, и не сделанным в Китае.

Выбирая подарок для арабского делового партнера, следует помнить, что они исповедуют ислам, а значит недопустимо дарить кожаные вещи (из свиной кожи), спиртные напитки, острые предметы, какие-либо изделия с изображением обнаженной натуры. Подарок должен быть для главы семейства, но ни в коем случае не для его супруги. Также не стоит хвалить интерьер дома хозяина, ведь, если гость покажет, что ему нравится какая-то вещь, то арабский гостеприимный хозяин обязательно подарит ее и будет ждать равноценного ответного подарка.

Во всех европейских странах не принято дарить очень дорогостоящих подарков: из-за этого европеец может почувствовать себя неловко. Также следует задуматься о подарке своими руками – это будет эксклюзивный и оригинальный подарок. В Германии он будет по достоинству оценен. Немцы любят дарить деньги. Но стоит подумать как преподнести их, можно в виде денежного дерева. Для немцев, голландцев или австрийцев можно выбрать книгу в подарок. Французам же, как истинным ценителям еды, можно подарить кулинарную книгу или посуду.

Американцы в этом деле любят размах, но у них вместе с подарком вполне нормально в коробке обнаружить чек из магазина и, если подарок не устраивает делового партнера, то он может легко вернуть обратно в магазин и выбрать что-то другое на эту сумму [3].

В древности говорили, что нет лучшего дара, чем тот, о котором человек мечтал в глубине души, на который надеялся и который, наконец, получил от партнера по деловому общению. Хочется подчеркнуть, что необходимо внимательно относиться не только к партнерам по бизнесу, но и к окружающим людям, слушать, что они говорят, о чем рассказывают, что высоко ценят, в чем нуждаются. Необходимо помнить, что недорогие подарки укрепляют деловые отношения партнеров и способствуют реализации успешной реализации межкультурной коммуникации.

Список литературы

1 Подарок // Толковый словарь русского языка: в 4 т. / гл. ред. Б.М. Волин, Д.Н. Ушаков (т. 2-4); сост. Г.О. Винокур, Б.А. Ларин, С.И. Ожегов, Б.В. Томашевский, Д.Н. Ушаков; под ред. Д.Н. Ушакова. – М.: ГИ «Советская энциклопедия» (т. 1): ОГИЗ (т. 1): ГИНС (т. 2-4), 1935-1940.

2 День подарков [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/День_подарков

3 Подарки в разных странах – традиции, обычаи, приличия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.forum-grad.ru/forum477/thread18563.html>

МОХИРЕВА Е. В., ИШИМОВА И.Н.

Уральский государственный университет физической культуры, Челябинск

MOHIREVA E. V., ISHIMOVA I.N.

Ural State University of physical culture Chelyabinsk

ГОТОВНОСТЬ СОТРУДНИКОВ СПОРТИВНЫХ ШКОЛ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНОСТИ

READY TO EMPLOYEES OF SPORTS SCHOOLS OF LIFE SAFETY PERSON

Аннотация

Статья посвящена проблеме готовности сотрудников спортивных школ к обеспечению безопасности жизнедеятельности личности. Готовность сотрудников спортивных школ к обеспечению безопасности жизнедеятельности представлена как компонент профессиональной компетентности.

Abstract

The article discusses the availability of staff sports schools to ensure the safety of life of the individual. Willingness staff sports schools to ensure the safety of life is presented as a component of professional competence

Ключевые слова: спортивная школа, безопасность жизнедеятельности, готовность к обеспечению безопасности жизнедеятельности.

Key words: sports school, life safety, willingness to ensure the safety of life.

Одним из приоритетных направлений социальной политики нашего государства является продвижение здорового образа жизни и спорта. Объективной потребностью жизни человека во всех сферах его деятельности, в том числе и при занятиях физической культурой и спортом, является безопасность. Проблемы обеспечения безопасности жизни человека в учебно-тренировочных и соревновательных процессах имеют многоплановый характер. Как показывает многовековой опыт, любая деятельность человека, необходимая и полезная для его существования, одновременно может быть источником опасностей (приводить к ущербу, травматизму, заболеваниям, а порой и смерти). В то же время, любая деятельность может и должна быть защищена, уменьшены риски деструктивных воздействий, вреда и иных опасных последствий. Обеспечение безопасности жизнедеятельности личности является одной из важнейших социальных проблем во всем мире. В соответствии с действующим законодательством спортивная школа несет ответственность за жизнь и здоровье воспитанников.

Спортивная школа является образовательной организацией дополнительного образования, осуществляющей спортивную подготовку обучающихся. Образовательный процесс организуется в соответствии с законодательством Российской Федерации в сфере образования, реализация спортивной подготовки – в соответствии с Федеральным законом № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации». Спортивная школа создает условия, гарантирующие охрану и

укрепление здоровья обучающихся, воспитанников. Обязательство по созданию безопасных, здоровьесберегающих условий учебно-тренировочных и соревновательных процессов несут сотрудники образовательных организаций в соответствии с законодательством Российской Федерации. В аспекте нашего исследования к сотрудникам спортивных школ мы причисляем тренерский и управленческий состав.

Учитывая повышенные требования к физической подготовке обучающихся в спортивной школе, остро встает вопрос безопасности жизнедеятельности личности в учебно-тренировочном и соревновательном процессах.

Необходимость в безопасности связана, во-первых, с временной или, в особо серьезных случаях, постоянной потерей здоровья спортсмена, а иногда и смерти, во-вторых, с экономическим ущербом спортивных организаций.

Обычно выделяют пять причин, по которым воспитанники спортивной школы, получают травмы в учебно-тренировочном процессе [4]:

- недостатки в организации и методике проведения сотрудниками спортивных школ соревнований или тренировок. Нарушения инструкций и положений о соревнованиях или тренировках, неквалифицированное составление программы соревнований; неправильное размещение участников, судей и зрителей при проведении соревнований; перегрузка программы и календаря соревнований; проведение тренировки в отсутствие тренера, единообразный подход тренера ко всем воспитанникам, без учета их индивидуальных особенностей, текущего состояния здоровья. Ограниченное время тренировки и стремление тренера быстрее добиться необходимых результатов приводит к сокращению разминочной части занятий, применению повышенных или форсированных нагрузок; неправильное обучение технике физических упражнений, отсутствие необходимой страховки и само страховки, либо ее неграмотное применение; перенос средств и методов тренировки квалифицированных спортсменов на учащихся спортивных школ. К травмам воспитанников приводят также недостатки учебного планирования, которое не может обеспечить полноценную общефизическую подготовку и преемственность в формировании и совершенствовании двигательных навыков и психофизических качеств учащихся;

- несоответствие состояния места проведения тренировок, применяемого оборудования, инвентаря или экипировки спортсмена нормативным требованиям: малые спортивные залы, тесные тренажерные комнаты, отсутствие зон безопасности на спортивных площадках, некачественное покрытие легкоатлетических дорожек и секторов, неровность футбольных и гандбольных полей, отсутствие табельного инвентаря и оборудования, не соответствующие требованиям трассы для кроссов и лыжных гонок. Причиной травм может явиться некачественное снаряжение занимающихся (одежда, обувь, защитные приспособления), его несоответствие особенностям вида спорта. Вероятность получения травм возрастает при плохой подготовке мест и инвентаря для проведения занятий и соревнований (недостаточное крепление снарядов, их скрытые дефекты, несоответствие массы снаряда возрасту занимающихся); недостаточная вентиляция, слабое освещение мест занятий, запыленность, низкая температура воздуха и воды в бассейнах и душевых;

- грубое нарушение правил контроля со стороны врача: допуск к тренировкам и участию в соревнованиях учащихся без прохождения врачебного осмотра, невыполнение как тренером, так и учащимися врачебных рекомендаций по срокам возобновления тренировок после заболевания и травм, по ограничению интенсивности нагрузок; недостаточное внимание тренеров к степени подготовленности учащихся при комплектовании групп;

- нарушение дисциплины или правил проведения тренировок приводит к невнимательности, поспешности, несерьезному отношению к страховке;

- вероятность получения травм учащимися возрастает при неблагоприятных метеорологических условиях, слабой акклиматизации учащихся.

Таким образом, риски большей части факторов могут быть значительно снижены за счет повышения готовности сотрудников спортивных школ к обеспечению безопасности жизнедеятельности личности в учебно-тренировочных и соревновательных процессах.

Безопасность жизнедеятельности учащихся спортивных школ зависит от профессионализма всех участников учебно-тренировочного и соревновательного процесса, и в первую очередь – от специалистов и руководителя образовательной организации. Соответственно, персонал спортивных школ должен иметь соответствующую профессиональную подготовку и обладать развитой готовностью к обеспечению безопасности жизнедеятельности участников учебно-тренировочного и соревновательного процессов. Анализ типовых должностных инструкций специалистов физкультурно-спортивных организаций [3] дает нам основание рассматривать готовность

сотрудников спортивных школ к обеспечению безопасности жизнедеятельности как необходимый компонент их профессиональной компетентности.

Выделим ряд условий, способствующие развитию готовности сотрудников спортивных школ к безопасности жизнедеятельности личности. К этим условиям относят [2]:

- трудность, новизну, содержание задач по обеспечению безопасности жизнедеятельности, а также их творческий характер;
- мотивы ответственности в осуществлении профессиональной деятельности;
- самооценку уровня готовности;
- характер стимулирования действий и их результатов;
- состояние здоровья человека и его физическое самочувствие в конкретный момент;
- оценка вероятности достижения результата;
- личный опыт мобилизации сил;
- предшествующее нервно-психическое состояние;
- умение контролировать и регулировать уровень личного состояния внутренней готовности;
- умение настраиваться на предстоящую деятельность.

Анализ многочисленных психолого-педагогических исследований формирования готовности к различным видам деятельности показал, что «готовность к чему-либо» трактуется как сложное внутреннее образование; это личностное образование не является чем-то застывшим, оно развивается при определенных, специально созданных условиях; включает в себя различные компоненты и имеет определенную структуру. В нашем исследовании мы будем опираться на следующее определение: «готовность сотрудников спортивных школ к безопасности жизнедеятельности» – это сложное динамическое образование, совокупность профессиональных и морально-волевых качеств и свойств личности, необходимых и достаточных для обеспечения безопасности жизнедеятельности участников учебно-тренировочного и соревновательного процессов. По аналогии с итогами исследования [1], представим краткую характеристику уровней сформированности готовности сотрудников спортивных школ к обеспечению безопасности жизнедеятельности в учебно-тренировочном и соревновательном процессах (таблица 1)

Таблица 1 – Уровни готовности сотрудников спортивных школ к обеспечению безопасности жизнедеятельности

Уровень готовности к обеспечению безопасности жизнедеятельности	Содержание
мотивационный	Чувство долга, ответственность. Человек, имеющий высокую степень мотивационной готовности, может двигаться к цели в собственном темпе, в относительной независимости от внешней среды и других людей
операциональный	Владение способами и приемами обеспечения безопасности учебно-тренировочного и соревновательного процессов, необходимыми навыками и знаниями, процессами анализа, синтеза, обобщения и сравнения;
регуляционный	Сознательная деятельность со специфическим содержанием функций поддержки процесса безопасности жизнедеятельности в учебно-тренировочном и соревновательном процессах
ориентационный	Знания и представления об особенностях и условиях учебно-тренировочного и соревновательного процессов, требованиях, выдвигаемых деятельностью, к личности;
волевой	Самоконтроль, умение управлять действиями, из которых складывается выполнение обязанностей по обеспечению безопасности жизнедеятельности во время учебно-тренировочного и соревновательного процессов;
оценочный	Самооценка своей подготовленности и соответствия процесса решения профессиональных задач по обеспечению безопасности жизнедеятельности оптимальным образом.

Готовность сотрудников спортивных школ к безопасности жизнедеятельности личности включает в себя [1]:

- морально-ценностную готовность (ответственность, понимание общественной значимости профессии, демонстрация моральных принципов поведения, осознание необходимости высокого уровня образованности, обладание адекватной самооценкой, т.е. ориентируются на положительные ценности жизни, способность к саморефлексии);
- физическую готовность (степень овладения знаниями, двигательными умениями и навыками);
- психологическую готовность (деятельность с высоким уровнем гражданской ответственности, готовность к принятию дополнительной физической и моральной нагрузки, обладание эмоциональной устойчивостью к психологическим нагрузкам);
- предметно-практическую готовность (знание не только привлекательных сторон работы, но и типичных трудностей, обладание опытом оказания помощи людям в чрезвычайных или приближенных к ним реальных или имитируемых ситуациях, полученным при участии в спортивной деятельности).

Обобщив все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что состояние готовности сотрудников спортивных школ к обеспечению безопасности жизнедеятельности участников учебно-тренировочного и соревновательного процессов зависит от мотивов их профессионального поведения, потребностей в безопасности, а также от отношения к окружающей среде, к предъявляемым требованиям и к своим возможностям. При проведении подготовительной работы очень важно уделять внимание вопросам формирования мотивационной готовности сотрудников к обеспечению собственной и коллективной безопасности, воспитанию у них ответственного и активного отношения к обеспечению безопасности жизнедеятельности в учебно-тренировочных и соревновательных процессах.

Список литературы

- 1 Аксенова, Т. Г. Актуализация психолого-педагогической сущности и содержания понятия «готовность» в процессе формирования личности безопасного типа / Т. Г. Аксенова // II Международная научно-практическая конференция «Педагогика и психология: инновации и практика», 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vakizdat.ru/konferencii-vakizdat/vakconference> (дата обращения 01.12.2015)
- 2 Айзман, Р. И. Теоретические основы безопасности жизнедеятельности / Р. И. Айзман, С. В. Петров, В. М. Ширшова. – Новосибирск : АРТА, 2011. – 208 с.
- 3 Труханович, Л. В. Персонал организаций физической культуры и спорта: Сборник должностных и производственных инструкций / Л. В. Труханович, Д. Л. Щур. – М. : Изд-во «Финпресс», 2009. – 160 с.
- 4 Травмы в спорте // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gotpower.ru/travmy-v-sporte/> (дата обращения 01.12.2015).

МУСЛЮМОВА А.Н.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

MUSLYUMOVA A.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

К ВОПРОСУ О ТРЕБОВАНИЯХ К ГОСУДАРСТВЕННЫМ И МУНИЦИПАЛЬНЫМ СЛУЖАЩИМ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМ ЗАКУПКИ

TO THE QUESTION ABOUT THE REQUIREMENTS FOR STATE AND MUNICIPAL OFFICIALS, PROCUREMENT

Аннотация

Целью настоящей статьи является рассмотрение сущности требований к государственным и муниципальным служащим применительно к сфере закупок, а также определение и трактовка его специфики в реализации Федерального закона №44-ФЗ. Государственные и муниципальные закупки являются одним из регуляторов национальной экономики, оказывают большое влияние на развитие регионов. Несмотря на то, что ФЗ-№44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» ждали, работать по новому закону для органов власти оказалось достаточно сложно, в силу появления новых терминов, правил, способов закупки.

Annotation

The purpose of this article is to examine the nature of this principle in relation to procurement, as well as the definition and interpretation of its specific features in the implementation of the Federal Law №44-FZ. State and municipal procurement is one of the regulators of the national economy and play an important role in the development and participation of small and medium-sized businesses in the life of the country, have a great influence on the development of the regions. Despite the fact that the FZ-№44 «About the contract system in the procurement of goods and services for state and municipal needs" waiting for work on the new law for the authorities proved quite difficult, due to the emergence of new terms, rules, methods of purchase.

Ключевые слова: Федеральный закон №44-ФЗ, требования к государственным и муниципальным служащим, закупки, государственные заказчики, муниципальные заказчики, профессиональный стандарт в сфере закупок.

Keywords: Federal Law №44- FZ , the requirements for state and municipal employees, procurement, state customers and municipal customers, professional standards in the field of procurement.

22 марта 2013 года был принят Государственной Думой 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который вступил в силу с 1 января 2014 года. В данном законе заложены основные принципы деятельности в области государственных и муниципальных закупок. В соответствии со ст. 6 Закона о контрактной системе вводятся принципы открытости и прозрачности, профессионализма заказчика, ответственности за результативность и эффективность осуществления закупок. Главной целью этого является то, чтобы профессионально и ответственно спланировать всю процедуру государственных и муниципальных закупок.

Субъектами контрактной системы будут являться:

1. государственные заказчики: государственный орган, государственная корпорация Росатом, государственная корпорация Роскосмос, орган управления государственным внебюджетным фондом, государственное казенное учреждение.
2. муниципальные заказчики: муниципальный орган, муниципальное казенное учреждение, бюджетные учреждения, иные юридические лица.
3. корпоративные заказчики: хозяйствующие субъекты.

Закон о контрактной службе имеет три основные стадии, это: планирование, определение поставщика, исполнение контракта.

Планирование закупок осуществляется посредством формирования, утверждения и ведения двух пунктов: планов закупок и планов-графиков.

Определением поставщика(подрядчика, исполнителя) является совокупность действий, которые осуществляются заказчиками. В связи с ч.1 ст.24 Закона о контрактной системе заказчики при осуществлении закупок используют конкурентные способы определения поставщиков(подрядчиков, исполнителей) или осуществляют закупки у единственного поставщика(подрядчика, исполнителя). К конкурентным способам относятся: конкурсы (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограничением участием, закрытый двухэтапный конкурс), аукционы(аукцион в электронной форме, закрытый аукцион), запрос котировок, запрос предложений. [3]

Исполнение контракта включает в себя следующие пункты, исполняющиеся после заключения контракта: приёмка поставленного товара,

оплата заказчиком поставленного товара, взаимодействие заказчика с поставщиком.

Анализируя закон было выявлена обязанность поставщика своевременно предоставить достоверную информацию об исполнении своих обязательств.

Законом налагается ряд обязанностей и на государственного и муниципального заказчика, таких как: для проверки результатов поставщика заказчик обязан произвести экспертизу, заказчик обязан привлекать экспертов, по решению заказчика по приёмке товара может создаваться комиссия из пяти человек, приёмка поставленного товара осуществляется в сроки, которые указаны в контракте и оформляется документом о приёмке, результаты исполнения контракта размещаются в единой информационной системе, к отчёту прилагаются: результаты экспертизы и документ о приёмке.

До момента введения в действие единой информационной системы размещаются на портале сети Интернет госзакупки.

В соответствии с требованием 44-ФЗ осуществлять государственные и муниципальные

закупки может лицо, имеющее на то соответствующие полномочия. Так, согласно ч. 6 ст. 38 Закона о контрактной системе контрактный управляющий должен иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере оказания государственных и муниципальных нужд. Таким образом, заказчик не имеет права назначить сотрудника на должность, так же как и поручать осуществлять полномочия в рамках осуществления государственных и муниципальных услуг, не имеющего или не прошедшего обучение.

Контрактная служба выполняет свои функции в соответствии с регламентом, который заказчик разрабатывает в соответствии с типовым положением, утверждённым приказом Минэкономразвития от 29.10.2013 №631 «Об утверждении Типового регламента о контрактной службе».

При создании контрактной службы заказчик имеет право определить, каким организационным способом сформировать контрактную службу. Типовое положение(регламент) рассматривает несколько вариантов: создание самостоятельного структурного подразделения или создание органа заказчика, который постоянно действует без создания самостоятельного структурного подразделения.

Создание самостоятельного структурного подразделения предполагает внесение изменений в штатное расписание, формирование состава сотрудников.

В соответствии с типовым положением (регламентом) структура и численность контрактной службы определяется и утверждается заказчиком.

В состав должны входить не менее двух лиц.

Назначение на должность и освобождение от должности работника контрактной службы допускается только по решению руководителя заказчика или лица, исполняющего его обязанности.

Контрактную службу возглавляет руководитель контрактной службы. Контрактную службу, которая создаётся как контрактная служба без образования отдельного подразделения, возглавляет один из заместителей руководителя заказчика.[2]

Для того, чтобы повысить эффективность работы сотрудников контрактной службы, руководитель контрактной службы определяет должностные обязанности и персональную ответственность работников, распределяя между ними: планирование закупок, обоснование закупок, общественное обсуждение закупок, организационно-техническое обеспечение, привлечение экспертной комиссии, рассмотрение банковских гарантий, организация приёмки/оплаты товара, направление поставщику, участие в рассмотрении дел об обжаловании.

В соответствии с нормами 44-ФЗ «О требованиях к государственным и муниципальным служащим, осуществляющим закупки», был утверждён приказ Министерством труда России от 10 сентября 2015 года «Об утверждении профессионального стандарта для специалистов в сфере закупок, в том числе контрактных управляющих, работников контрактной службы, специалистов по государственным и муниципальным закупкам».

Профессиональный стандарт можно определить как многофункциональный нормативный документ, определяющий некий квалификационный уровень работника, позволяющий ему выполнять свои должностные (профессиональные) обязанности в соответствии с предъявляемыми требованиями к конкретной должности (профессии). [1]

Профессиональные стандарты как было определено Правительством РФ применяются работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления.

Профессиональный стандарт в сфере закупок применяется работодателями при формировании кадров, организации обучения и аттестации работников, заключении трудовых договоров, разработке должностных инструкций и установлении систем оплаты труда.

Согласно профессиональному стандарту в функции специалистов должны входить: контроль, управление закупками для эффективного и результативного использования средств, которые выделяются для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

В профессиональном стандарте описываются следующие трудовые функции для специалистов:

- 1.обеспечение закупок для государственных и муниципальных корпоративных нужд:
 - предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы и услуги;
 - подготовка закупочной документации;
 - обработка результатов закупок, заключение контрактного договора.
- 2.осуществление закупок для государственных и муниципальных корпоративных нужд:

- составление планов и обоснование закупок;
- осуществление процедур закупок.
- 3. экспертиза результатов закупок и приёмка контракта:
 - проверка соблюдения условий контракта;
 - проверка качества предоставленных товаров, работ и услуг.
- 4. контроль в сфере закупок:
 - мониторинг в сфере закупок;
 - аудит и контроль в сфере закупок.

Функции контрактной службы и контрактного управляющего одинаковы. Разница только в объёме и размере работы. В соответствии со ст. 38 Закона 44-ФЗ «О контрактной системе», обязанности по утверждению положения контрактного управляющего не предусматриваются. Для контрактного управляющего достаточно лишь утверждения должностной инструкции.

Руководителю контрактной службы в соответствии с профессиональным стандартом требуется: высшее профессиональное образование или прохождение профессиональной подготовки или повышения квалификации по программам дополнительного профессионального образования в сфере закупок.

Работникам контрактной службы так же в соответствии с профессиональным стандартом требуется: высшее профессиональное образование или прохождение профессиональной подготовки или повышения квалификации по программам дополнительного профессионального образования в сфере закупок.

Контрактным управляющим может быть должностное лицо из числа сотрудников контрактной службы заказчика, назначенное заказчиком на данную должность, если при этом годовой объём закупок заказчика не превышает 100 млн рублей и отсутствие у заказчика контрактной службы.

В соответствии с частью 23 статьи 112 44-ФЗ до 1 января 2016 г. контрактным управляющим может быть лицо, имеющее профессиональное образование или дополнительное профессиональное образование в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

Участниками закупок так же являются члены комиссий по осуществлению закупок, которым в силу закона требуется профессиональная переподготовка или повышение квалификации в сфере закупок, а так же специальные знания. В составе комиссии могут быть лица, которые обладают специальными знаниями о закупках. Обязательное условие- 50% комиссии должны быть обучены по правилам работы в соответствии с 44-ФЗ. Особое внимание уделяется на специальные знания, которые должны соответствовать предмету закупок.

Приказом Минобрнауки России от 1 июля 2013 года «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам» утверждено, что минимальный срок повышения своей квалификации не может быть менее 16 часов, а срок прохождения профессиональной переподготовки — менее 250 часов. В соответствии с Методическими рекомендациями Министерства экономического развития для руководителей, которые несут персональную ответственность за действия реализуемые в сфере закупок повышение квалификации должно составлять не менее 16 часов, для контрактных управляющих и специалистов контрактных служб не менее 120 часов.

Таким образом, проанализировав требования, предъявляемые к участникам государственных и муниципальных закупок, можно сделать вывод о четких требованиях со стороны законодателя, которыми необходимо руководствоваться при назначении на соответствующие должности. Более того, просматривается динамика по урегулированию функциональных обязанностей и требований таких как образование и стаж работы.

Список литературы

1. Кравченко И.А. Профессиональный стандарт как неотъемлемая составляющая трудового законодательства// Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация Сборник статей и тезисов докладов XIX Всероссийской научно-практической конференции. - Челябинск, 2015.- С. 190-193.
2. Мамедова, Н.А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для бакалавров и магистратуры/Н.А. Мамедова, А.Н. Байкова, О.Н. Трушанова. - Москва: Юрайт, 2016.-397 с.
3. <http://zakupki-tendery.ru>

ГОТОВНОСТЬ СТУДЕНТОВ К ФИЗИЧЕСКОМУ САМОВОСПИТАНИЮ

THE WILLINGNESS OF STUDENTS TO PHYSICAL SELF-EDUCATION

Аннотация

В статье раскрывается понятие физического самовоспитания, как важнейшей составляющей становления физической культуры студента. Рассматриваются способы развития у студентов готовности к физическому самовоспитанию. Проводится исследование среди студентов по вопросу значимости самовоспитания и делается соответствующий вывод.

Abstract

The article deals with the concept of physical self, as an essential component of the formation of physical training of students. Consider ways to develop the students' readiness for physical self. A study among students on the importance of self-discipline and make appropriate conclusions.

Ключевые слова: физическая подготовленность, физическое воспитание, студент, физические качества.

Key words: physical fitness, physical education, student physical qualities.

Здоровье – главная ценность жизни не только каждого человека, но и всего общества в целом. Именно поэтому проблема укрепления здоровья и продолжительности жизни населения всегда была и остается предметом пристального внимания специалистов, общественности, государства.

Общеизвестно, что занятия физической культурой и спортом влияют на физическое и духовное сложение человека, а именно, на его здоровье, мышечный тонус, стрессоустойчивость, взгляд на мир и ценностные установки. Тем значительнее представляется задача приобщения студентов к ценностям физической культуры, здоровому образу жизни, а также активной профессиональной деятельности.

Физическое самовоспитание рассматривается как важнейшая составляющая становления физической культуры личности студента в образовательном процессе вуза. Поскольку в формировании личности огромное значение имеет то, что чем интенсивнее она участвует в своем развитии, тем эффективнее формируется ее внутренний мир. Это особенно важно в студенческие годы, когда происходит становление личности [1].

В настоящее время принято считать, что цель физического самовоспитания является подготовка всесторонне и гармонически развитого человека, социально активного и сочетающего в себе духовное богатство, моральную чистоту и физическое совершенство. Основой содержания самовоспитания является формирование потребности в регулярных занятиях физическими упражнениями в учебное и внеучебное время [2,4].

Физическое образование и воспитание не дадут долговременных положительных результатов, если они не активизируют стремление у обучающегося к самовоспитанию и самосовершенствованию. Проблема формирования готовности студентов к физическому самовоспитанию является значимой как с позиции укрепления здоровья, так и с позиции будущей профессионально-трудовой деятельности. Процессы воспитания и самовоспитания в этом отношении теснейшим образом взаимосвязаны.

Образовательный процесс по физическому самовоспитанию в вузе должен быть построен так, чтобы в ходе его у будущих выпускников развивались потребности, способности и умения в физическом самовоспитании, формировалась готовность к его осуществлению в целях собственного физического совершенствования [3].

Физическое самовоспитание начинается тогда, когда сформирована осознанная потребность физического совершенствования, которая воплощается в самостоятельных действиях, направленных на достижение соответствующих результатов. Ее поэтапное и последовательное развитие у студентов – одна из основных задач воспитательного процесса по физической культуре [2].

Требуется комплексное развитие, чтобы подготовить студентов к физическому самовоспитанию. Они должны быть подготовлены с интеллектуальной и психологической сторон. К

тому же, студентам нужен кто-то, кто будет корректировать процесс самовоспитания относительно индивидуальных характеристик каждого.

Именно поэтому педагогическое воздействие на становление физического самовоспитания представлено последовательными звеньями следующих трех этапов:

- психолого-педагогическая подготовка обучающихся к работе над собой;
- включение их в самопознание и обучение технологии физического самовоспитания;
- самоорганизация и самоуправление субъектом своим физическим совершенствованием.

Готовность к физическому самовоспитанию рассматривается, как «стартовая площадка» и включает взгляды, убеждения, навыки, знания, умения, установки, настроенность на определенное поведение [3,5].

На практике состояние готовности студентов к физическому самовоспитанию определяется как внешними, так и внутренними факторами. К внешним относится личность преподавателя, его педагогическое мастерство, уважение к студентам, понимание их запросов, знание своего предмета и умение убеждать, а также общественное мнение коллектива.

К основным внутренним факторам готовности относятся интересы, мотивы, уровень развития и подготовленности, ценностные ориентации, а также самооценка состояния здоровья и физической подготовленности, опыт работы над собой и др. Именно рассогласование в той или иной мере внешних и внутренних факторов отрицательно сказывается на формировании потребности студентов в физическом самовоспитании.

Принято считать, что критерием завершения формирования потребности в физическом самосовершенствовании является такой уровень самосознания, мотивов, интересов, ценностных ориентаций, установок и др., при котором практическая деятельность студента должна быть направлена на достижение физического совершенства, здорового образа жизни.

Среди студентов очного отделения 1 и 2 курсов Финансового университета при Правительстве РФ Челябинского филиала проводился эксперимент. Целью эксперимента было выявление отличий в уровне развития готовности к физическому самосовершенствованию у юношей и девушек, имеющих неодинаковое отношение к физической культуре, разное состояние здоровья, а также различную физическую подготовленность. В эксперименте участвовали 30 студентов (6 юношей и 24 девушки) в возрасте от 17 до 20 лет.

Готовность студентов к физическому самовоспитанию определялась по состоянию у них интеллектуального, психологического и деятельностного компонентов, состоянию их физической подготовленности.

В ходе эксперимента было выявлено, что студенты недостаточно осведомлены о данных своего физического развития, а именно: только 20% юношей и 23% девушек назвали свое артериальное давление, а свой пульс в покое указали лишь 18% юношей и 20 % девушек. Это свидетельствует о поверхностном интересе значительной части студентов относительно своих функциональных возможностей и своего физического развития.

На вопрос о важности физической культуры для людей любого возраста поставили 61% юношей и 72% девушек. Лишь небольшой процент опрошенных полагают, что значение физической культуры важно в зависимости от ситуации (12% юношей и 8% девушек). А что физическая культура необязательна и что это личное дело каждого, считают 30% юношей и 32% девушек.

На вопрос о значимости самовоспитания в жизни человека, положительно ответила большая часть опрошенных. Из них важное значение в формировании личности придают самовоспитанию 49% юношей и 30 % девушек, а что самовоспитание может изменить человека, считают 38% юношей и 62% девушек.

Можно сделать вывод, что современная молодежь понимает, насколько важно иметь хорошие показатели здоровья, физического развития, обладать чувством уверенности в себе. При этом, осознавая, что достичь поставленных целей можно, полагаясь лишь на собственные усилия, студенты стремятся воспитать в себе недостающие качества.

Таким образом, физическое самовоспитание, став внутренней потребностью студента, может значительно влиять на его социальный и психофизический статус, расширять образовательный кругозор, воспитывать целеустремленность и волю. На протяжении всего обучения в вузе и после его окончания физическое самовоспитание может стать постоянной формой физического совершенствования, выступать как форма культурной организации свободного времени, как фактор социальной активности и компонент здорового образа жизни каждого студента.

Список литературы

1 Фильчаков, А.С. Актуальные проблемы здоровья студентов / Фильчаков С.А., Чернышева И.В., Шлемова М.В. // Успехи современного естествознания. – 2013. - №10.- С.192.

2 Лубышева Л.И. Теоретико-методологические и организационные основы формирования физической культуры студентов: Автореф. дис. д-ра пед.наук. М., 1994. – 58 с.

3 Быков В.С. Теория и практика актуализации физического воспитания: Автореф. дис. д-ра пед. наук. Челябинск, 1999. – 48 с.

4 Михайлова С.В. Педагогическая технология физического самовоспитания / Михайлова С.В., Быков В.С., Никифорова С.А. // Теория и практика физической культуры. – 2006. – №8.

5 Михайлова С.В. Physical self-education as activity forming means at personal sphere of a student / Михайлова С.В. // Proceedings of the 4th International conference on Eurasian scientific development. – East West Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. – 2015. – p.64-70

ПАСЕНКО М. А., ФРОЛОВА Н.С.

Хабаровский университет экономики и права

PASENKO M.A, FROLOVA N.S

Khabarovsk University of Economics and Law

РОЛЬ СТРАН БРИКС В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ В XXI ВЕКЕ

THE ROLE BRICS IN THE WORLD ECONOMY IN THE XXI CENTURY

Аннотация

В данной статье будет дана характеристика роли стран БРИКС в мировой экономике, а также рассмотрены основные экономические показатели влияния данного блока стран на развитие современной мировой экономики.

Abstract

This article will be given a description of the role of the BRICS in the world economy, as well as the basic economic indicators of the impact of the block on the development of the modern world economy.

Ключевые слова: БРИКС, интеграционная группа, роль стран в мировой экономике

Key words: BRICS, group integration, the role of countries in the global economy

БРИКС – неформальное межгосударственное объединение Федеративной Республики Бразилия, Российской Федерации, Республики Индии, Китайской Народной Республики и (с декабря 2010 г.) Южно-Африканской Республики.

Изучение данной темы является актуальной. Это обусловлено, прежде всего, тем, что БРИКС оказывает значительное влияние на мировую экономику, аккумулирует значительные мировые запасы природных и человеческих ресурсов. И хотя и организация является сравнительно молодой, она смогла составить конкуренцию развитым странам мира и заставить говорить о себе

В настоящее время место, которое страны БРИКС занимают в мировой экономике, не может не впечатлять, и их все чаще и чаще сравнивают с G7. На эту «пятерку» приходится 20% мирового ВВП и 15% международной торговли. Совокупный ВВП стран БРИКС по паритету покупательной способности в 2014 г. составил около 22,6 трлн долл. (27% общемирового), что значительно превышает данный показатель у США (15,66 трлн долл., 19% ВВП мира) и ЕС-27 (15,7 трлн долл., 20%). Однако этот показатель в странах БРИКС распределен неравномерно: ВВП Китая – \$14,2 трлн, Индии – уже \$3,3 трлн, Бразилии – \$2,9 трлн, России – \$1,9 трлн, а ЮАР – только \$324 млрд [1].

Во-первых, для оценки влияния стран БРИКС на мировую экономику рассмотрим данные по доле этих государств в мировом ВВП.

Таблица 1 – Доля стран БРИКС в мировом ВВП по ППС в текущих ценах, проценты [2]

Страны	2010	2011	2012	2013	2014
Бразилия	3,18	3,18	3,14	3,12	3,02
Россия	3,44	3,45	3,46	3,39	3,30
Индия	6,09	6,25	6,37	6,59	6,84
Китай	13,71	14,41	15,06	15,71	16,32
ЮАР	0,68	0,68	0,67	0,66	0,65

По данным таблицы видно, что в мировом ВВП наибольшую долю среди стран БРИКС занимает Китай и его доля с каждым годом увеличивается. Индия среди стран БРИКС занимает 2 место и составляет примерно 7%. Россия и Бразилия занимают чуть более 3% соответственно. Наименьшую долю в мировом ВВП по ППС в текущих ценах составляет ЮАР, у которой этот показатель на протяжении 5 лет равнялся 0,7%.

Совокупная доля всех стран БРИКС в мировом ВВП по ППС в текущих ценах на 2014 год составила около 30%, то есть страны БРИКС производят примерно треть всех товаров и услуг в мировой экономике.

Во-вторых, конкурентоспособность является еще одним фактором влияния стран БРИКС на мировую экономику. По интегральному показателю международной конкурентоспособности, рассчитанный Международным институтом менеджмента, среди стран БРИКС лидирует Китай, занявший в 2014 г. 23-ю позицию. За ним следуют Индия (35-е место), Бразилия (46-е), Россия (48-е) и ЮАР (50-е). По индексу Глобальной конкурентоспособности, рассчитываемому Мировым экономическим форумом для 140 государств, лидером в БРИКС также является Китай (19-е место), Бразилия занимает в рейтинге 48-ю строчку, Южная Африка – 52-ю, Индия – 59-ю, Россия – 67-ю позицию [1].

В-третьих, стоит рассмотреть доли каждой из стран БРИКС в мировой торговле, которые из года в год только увеличиваются.

Таблица 2 – Доля отдельных стран БРИКС в мировой торговле, проценты

Страны		2010	2011	2012	2013	2014
Бразилия	Экспорт	1,21	1,20	1,28	1,42	1,31
	Импорт	1,03	0,98	1,14	1,30	1,26
Россия	Экспорт	2,91	2,42	2,46	2,87	2,84
	Импорт	1,95	1,67	1,78	1,69	1,73
Индия	Экспорт	1,13	1,41	1,57	1,68	1,60
	Импорт	1,92	2,22	2,21	2,57	2,69
Китай	Экспорт	8,88	9,62	10,42	10,55	11,08
	Импорт	6,90	7,96	9,12	9,65	9,99
ЮАР	Экспорт	0,54	0,53	0,57	0,54	0,47
	Импорт	0,53	0,60	0,63	0,55	0,56

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что четыре из пяти стран БРИКС являются глобальными игроками на мировых товарных рынках. Китай – крупнейший экспортер товаров (11% мирового экспорта) и второй в мире импортер (10%). Бразилия, Индия и Россия входят в тридцатку крупнейших мировых торговых партнеров в то время, как ЮАР занимает наименьший удельный вес в мировой торговле.

В-четвертых, в новом тысячелетии страны БРИКС стали активно вывозить капиталы за рубеж. Вывоз ими ПИИ, составлявший в 2000 г. 7 млрд долл., в 2014 г. достиг 126 млрд долл. (соответственно 1% и 9% общемирового объема). С 2000 по 2014 г. их доля в вывезенных странами БРИКС ПИИ за рубеж выросла с 0,1 до 2,5% (для Индии этот показатель равняется 3,2%, для Китая – 2,2%, для России и Бразилии – 0,3%, ЮАР – 0,1%). При этом доля стран БРИКС в мировых накопленных инвестициях составляет 10%. Наибольшую активность внутри сообщества демонстрируют Китай, направляющий инвестиции главным образом в ЮАР и Россию [1].

Таблица 3 – Приток ПИИ в страны БРИКС, млрд долл. США [5]

	2010	2011	2012	2013	2014
Всего в мире	1462	1971	1744	1185	1244
БРИКС, в т.ч.	141	205	280	198	222
Бразилия	19	35	45	26	48
Россия	30	55	75	37	41
Индия	20	25	43	35	25
Китай	73	84	108	95	106
ЮАР	-1	6	9	5	2

Рассмотрев данные таблицы 5, можно утверждать, что пятерка названных государств, всё же в большей степени играет роль принимающей инвестиции стороны, нежели их источника.

В-пятых, прослеживается положительная динамика укрепления позиций стран БРИКС в процессе транснационализации экономики. Однако, учитывая имеющиеся в распоряжении стран финансовые ресурсы, едва ли достигнутые ими результаты можно признать удовлетворительными. Так, среди 500 крупнейших компаний, попавших в рейтинг The Fortune Global на 31 марта 2015 г., 79 были китайскими (рост за

финансовый год на 12 единиц), по 8 – индийские и бразильские, 7 – российских. Среди крупнейших компаний развивающихся стран, входящих в G 20, три принадлежат Китаю. Это Sinopec Group (годовой доход – 375 млрд долл.), China National Petroleum (352 млрд долл.) и China State Grid (259 млрд долл.). На четвертой позиции в рейтинге крупнейших компаний российский Газпром с годовым доходом 158 млрд долл.

Таблица 4 – Предприятия стран БРИКС в списке 100 крупнейших компаний the Fortune Global в 2014 году [3]

Позиция в списке в 2014 году	Название компании	Годовой доход (млрд долл.)	Страна
5	SINOREC GROUP	375,21	КНР
6	CHINA NATIONAL PETROLEUM	352,34	КНР
7	STATE GRID	259,14	КНР
15	ГАЗПРОМ	157,83	РФ
23	PETROBRAS	145,92	БРАЗИЛИЯ
43	HON HAI PRECISION INDUSTRY	117,51	КНР
49	LUKOIL	111,43	РФ
54	INDUSTRIAL AND COMMERTIAL BANK OF CHINA	109,04	КНР
77	CHINA CONSTRUCTION BANK	89,65	КНР
81	CHINA MOBILE COMMUNICATION	87,54	КНР
83	INDIAN OIL	86,02	ИНДИЯ
84	AGRICULTURAL BANK OF CHINA	84,80	КНР
88	BANCO DO BRASIL	81,89	БРАЗИЛИЯ
91	NOBLE GROUP	80,73	КНР
93	BANK OF CHINA	80,23	КНР
99	RELIANCE INDUSTRIES	76,12	ИНДИЯ
100	CHINA STATE CONSTRUCTION ENGINEERING CORPORATION	76,02	КНР

Как видно из данных таблицы 4, большинство крупнейших компаний стран БРИКС работают в топливно-энергетическом и банковском секторе, лишь 4–5 компаний можно отнести к высоко- и среднетехнологичным, в то время как американские и европейские гиганты в основном представляют высокотехнологичные сектора экономики.

Можно сказать, что объединение этих стран в БРИКС стало долгосрочным фактором развития мировой экономической и политической архитектуры. Ученые и политики многих стран называют БРИКС новой силой, способной найти консолидированные подходы к решению наиболее важных проблем глобального развития.

Блок стран БРИКС за несколько лет сотрудничества сумел по определенным экономическим показателям конкурировать с развитыми странами Европы и с США. Имея огромный человеческий и ресурсный потенциал для развития, страны БРИКС будут являться «кирпичами» для построения нового устройства мировой экономики.

Список литературы

1 Новое направление российской внешней и внешнеэкономической политики – взаимодействие в БРИКС / Отв. ред. С.П. Глинкина; колл. авторов. М. : Институт экономики РАН, 2014. – 220 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://inecon.org/docs/BRICS.pdf> (дата обращения: 15.11.15)

2 Статистика БРИКС – Институт международных организаций и международного сотрудничества (ИМОМС) – Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». URL: <http://www.hse.ru/org/hse/iori/bricstats> (дата обращения: 14.11.15)

3 Fortune 500 – Fortune. URL: <http://fortune.com/fortune500/2014/> (дата обращения: 14.11.15)

4 UN Comtrade International Trade Statistics Database. URL: <http://comtrade.un.org/data> (дата обращения: 15.11.15)

5 Unctad.org World Investment Report 2014
URL: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=937> (дата обращения: 14.11.15)

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ
УМЕНИЙ ТРЕНЕРАFEATURES OF REALIZATION OF ORGANIZATIONAL-MANAGEMENT
SKILLS COACH

Аннотация

В статье дано определение понятия «организационно-управленческие умения», раскрыты организационно-управленческие функции тренера спортивной команды.

Abstract

The article defines the concept of «organizational and management skills», disclosed the organizational and managerial functions coach of a sports team.

Ключевые слова: тренер, команда, организационно-управленческие умения, планирование, организация, координация, мотивация, контроль.

Keywords: coach, team, organizational and managerial skills, planning, organization, coordination, motivation, control.

В настоящее время тренеры команд ощущают нелегкие моменты в своей деятельности: отсутствие финансирования со стороны государства, региона и города; нехватка тренировочных помещений; отсутствие программ для курсов повышения квалификации и т.д. Для достижения достаточного уровня спортивного мастерства команды (воспитанников) и обеспечение их саморазвитие и самосовершенствование, тренер команды обязан воспитывать у своих подопечных положительные черты характера, формировать правильные убеждения, воздействовать на поведения воспитанников во время соревновательных и тренировочных процессов. Каждый тренер в СДЮСШОР должен заниматься не только тренировочным процессом, но и уметь спланировать, организовать, скоординировать и проконтролировать свою деятельность и деятельность своих воспитанников, т.е. его работа будет зависеть от сформированности организационно-управленческих умений. Поэтому появляется необходимость о разработке программы по формированию этих умений.

Под организационно-управленческими умениями тренера понимаем совокупность реализации функции менеджмента (планирование, организация, контроль, мотивация) в организации соревновательной и тренировочной деятельности. Они должны быть сведены в целостный процесс. Функции менеджмента соединены связующими процессами принятия решений и коммуникации. Взаимосвязь между этими функциями можно представить схемой на рисунке 1, представляющей содержание любого процесса управления. В центральной части схемы расположена функция координации, позволяющая обеспечить согласование и взаимодействие всех остальных. Стрелками на схеме отмечено движение от планирования к контролю, которое возможно выполнением работ, связанных с организацией процесса и мотивированием спортсменов.

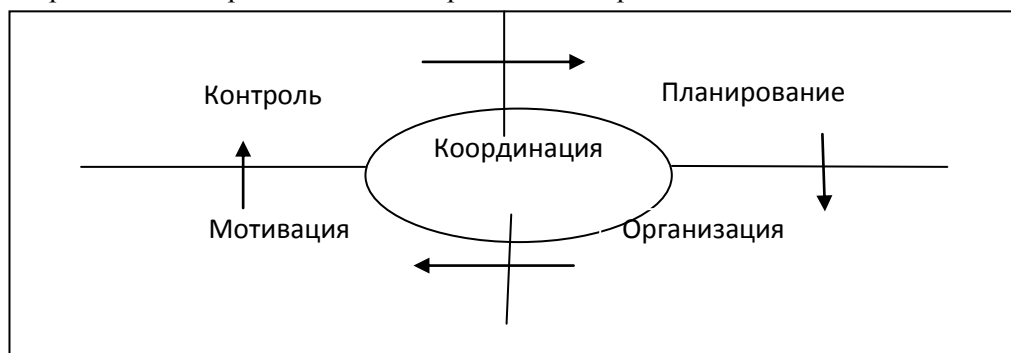


Рисунок 1 – Схема взаимосвязи между организационно-управленческими функциями тренера [2]

Основной функцией тренера является планирование. В процессе планирования определяются цели и задачи организации, необходимые для взаимодействия со спортсменами, т. е. предполагает разработку плана.

Суть планирования проявляется в конкретизации целей воспитания и деятельности субъектов воспитания на установленный период: определение оперативных задач, средств их достижения, сроков и последовательности реализации, выявление ресурсов для решения поставленных задач. Конечным результатом планирования является план работы команды на неделю, месяц и год, содержащий организационную, учебно-спортивную и финансово-хозяйственную и воспитательную работу. Поэтому, планирование помогает тренеру действовать осознанно, при этом руководствуясь как долгосрочной перспективой, так и проблемами, появляющимися в текущей работе.

Основная функция тренера – организационная. Правильно спланированные действия необходимо реализовать на практике, т.е. организовать их выполнение. Организация нацелена на упорядочивание деятельности тренера и команды, установление постоянных и временных взаимоотношений между всеми субъектами воспитания, в соответствии с определенным порядком и условиями реализации плана. Деятельностью тренера при реализации организационной функции является:

- 1) ознакомление воспитанников с организацией тренировочного и соревновательного процесса, Правилами внутреннего распорядка СДЮСШОР, Уставом СДЮСШОР, с текущими приказами и нормативными документами по работе;
- 2) обеспечение условий для успешной тренировочной и соревновательной деятельности команды;
- 3) проведение родительского собрания;
- 4) организация воспитательных мероприятий;
- 5) организация индивидуальных бесед с воспитанниками, а также с их родителями.

Координация – это функция, обеспечивающая взаимосвязь и согласованность между элементами системы управления организацией (между директором, заместителем директора по учебно-воспитательной работе, тренером, командой). Одной из задач координации является обеспечение взаимодействия и согласованности в работе всех подразделений и звеньев управления (тренер, родители, воспитанники). Для реализации этой функции необходимо:

- обеспечение и поддержка благоприятной психологической атмосферы в команде;
- структурирование внутригрупповых отношений;
- посредничество с тренерами, директором СДЮСШОР;
- установление контактов с родителями (законными представителями) воспитанников, оказание им помощи в развитии;
- участие в заседании.

Координируя и организуя работу с воспитанниками, тренер не должен забывать про мотивацию, так как это процесс побуждения себя и других людей к деятельности для достижения общих целей школы.

Тренер в своей работе должен принимать следующие методы мотивации :

- 1) методы социальной мотивации (общественное признание, благодарность, восхищение, обожествление, презрение);
- 2) методы психологической мотивации (ощущение собственной значимости, безразличие, ущербность, ненужность и др.);
- 3) методы властной мотивации (повышение в должности, представление дополнительных полномочий и т.д.);
- 4) социально-психологические методы (повышение социальной активности, обмен опытом, критика, деловая, управленческая и профессиональная этика и т. д.);
- 5) методы моральной мотивации – личное и публичное признание, похвала и критика;

Работа команды нуждается в контроле, его осуществляет тренер. Он вовремя обнаруживает проблемные места, несоответствие норм и нормативов действительности, исправляет их или поправляет действия воспитанников.

Особенности деятельности тренера:

- контроль за посещаемостью команды тренировочного процесса;
- контроль за выполнением графика тренировочного и соревновательного процесса.

Таким образом, если тренер хочет обеспечить будущее своей команды (организаций), он должен постоянно реализовывать организационно-управленческие функции в своей деятельности.

Список литературы

1 Бородин, Е. С. Качество исполнения функций куратора в вузе / Е. С. Бородин // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Образование. Педагогические науки». – 2014. – Т. 6. – № 3. – С. 89-95.

2 Семенов, А. К. Основы менеджмента / А. К. Семенов, В. И. Набоков. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 556 с.

3 Сериков, С. Г. Спортивный менеджмент: тенденции и закономерности развития : учеб. пособие / А.А. Попова, С.Г. Сериков ; под ред.В.Г. Камалетдинова ; УралГУФК. – Челябинск : Уральская академия, 2014. – 115 с.

ПОНОМАРЕВА А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

PONOMAREVA A.A.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕЛЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВУЗАХ

AINTEGRATED MODEL OF HEALTH-USE TECHNOLOGY IN UNIVERSITIES

Аннотация

Существующее в системе высшего образования противоречие между необходимостью оптимизировать деятельность высшего профессионального образовательного учреждения с целью улучшения здоровья студентов и одновременной интенсификацией учебного процесса приводит к необходимости комплексного изучения здоровьесберегающих технологий в высшем учебном заведении. Цель исследования: проанализировать основы внедряемых здоровьесберегающих технологий в педагогической системе, предложить комплексную модель использования здоровьесберегающих технологий в ВУЗах.

Abstract

The existing system of higher education in the conflict between the need to optimize the activities of higher vocational education institutions to improve the health of students and the simultaneous intensification of the educational process leads to the need for a comprehensive study of health-technologies in higher education. Objective: analyze the basics of health-implemented technologies in educational system, to offer a comprehensive model of health-technology use in universities

Ключевые слова: здоровьесберегающие технологии, физическая культура.

Keywords: school health technology, physical education.

Проблемой состояния здоровья учащейся молодежи в последнее время заинтересовалось много исследователей. Общеизвестен тот факт, что подростки поступая в средние и высшие учебные заведения уже имеют колоссальный набор заболеваний. Очень важно субъективное мнение студентов о состоянии своего здоровья, где большинство учащихся выделили зависимость здоровья от образа жизни, который они ведут.

Коренное реформирование системы образования в России и, как следствие, преобразования, проводимые в системе высшей школы, актуализировали проблему физического воспитания студентов. Анализ здоровья и физической подготовленности молодежи показывает, что в настоящее время среди студентов растет заболеваемость, снижается уровень физической подготовленности студентов. Увеличивается численность студентов полностью освобожденных от практических занятий по состоянию здоровья и количество занимающихся отнесенных к специальной и подготовительной медицинским группам.

Выраженное ухудшение здоровья студентов требует поиска новых, действенных средств и методов для решения проблемы укрепления физического и духовного здоровья молодежи, формирования здорового образа жизни. Известно, что одним из определяющих факторов здоровья человека является его двигательная активность [1].

Непонимание благоприятного воздействия физкультурной деятельности на состояние здоровья, невысокая мотивация к занятиям физической культурой, неразвитость навыков самоконтроля и во многом неадекватное восприятие состояния собственного организма приводят к формальному отношению студентов к своему здоровью, его сохранению и укреплению. В связи с этим перед системой физического воспитания ставится задача обоснования содержания, средств и методов, способствующих эффективному формированию готовности студентов к

здоровьесберегающей физкультурной деятельности, и повышения двигательной активности как ведущих факторов физического воспитания оздоровительной направленности.

Знание и использование здоровьесберегающих технологий ведет к повышению профессиональной компетентности руководителей образовательных учреждений, преподавателей, кураторов, необходимой для успешного выполнения здоровьесберегающей деятельности с учетом новых условий, запросов и потребностей государства и общества в целом.

Под здоровьесберегающими технологиями в образовательно-воспитательной среде высшей школы следует понимать систему мер по охране и укреплению здоровья студентов, учитывающую важнейшие характеристики образовательной среды с точки зрения ее воздействия на здоровье данной группы лиц [2].

Главными направлениями здоровьесберегающей деятельности образовательных учреждений являются:

- рациональная организация учебного процесса в соответствии с санитарными нормами и гигиеническими требованиями;
- проведение ежегодной диспансеризации студентов;
- рациональная организация двигательной активности студентов, включающая предусмотренные программой занятия физкультурой, динамические перемены и активные паузы в режиме дня, а также спортивно-массовую работу;
- организация рационального питания студентов;
- система работы по формированию ценности здоровья и здорового образа жизни;
- создание службы психологической поддержки студентов;
- организация доврачебного выявления факторов и групп риска по девиантному поведению, в том числе потреблению психоактивных веществ среди студентов (популяционный скрининг и мониторинг) с применением медико-технических технологий [4].

Другой классификацией здоровьесберегающих технологий является классификация выделения нескольких групп, в которых используется разный подход к охране здоровья, а соответственно, и разные формы работы. Рассмотрим подробнее эту классификацию.

К первой группе относятся *медико-гигиенические технологии*. Это совместная деятельность педагогов и медицинских работников. Также к медико-гигиеническим технологиям относятся контроль и помощь в обеспечении надлежащих гигиенических условий. Медицинский кабинет осуществляет проведение прививок учащимся, оказание консультативной и неотложной помощи обратившимся, проводит мероприятия по санитарно-гигиеническому просвещению студентов и педагогического состава, организует профилактические мероприятия в преддверии эпидемий (гриппа) и решает ряд других задач, относящихся к компетенции медицинской службы. [6] Данные технологии обязательно должны присутствовать в любом ВУЗе и использоваться в полной мере.

Ко второй группе относятся *физкультурно-оздоровительные технологии (ФОТ)*, которые направлены на физическое развитие. Реализуются на занятиях физической культуры и секциях на внеурочных спортивно-оздоровительных мероприятиях. Данная группа тесно связана с предыдущей группой и также должна реализовываться в полном доступном объеме.

К третьей группе относятся *экологические здоровьесберегающие технологии (ЭЗТ)*, которые направлены на создание природосообразных, экологически оптимальных условий жизни и деятельности людей, гармоничных взаимоотношений с природой. Данная группа, по мнению автора статьи, является самой сложной по реализации, так как затрагивает среду не только внутри ВУЗа, но и за его пределами.

К четвертой группе относятся *технологии обеспечения безопасности жизнедеятельности (ТОБЖ)*. Их реализуют специалисты по охране труда, защите в чрезвычайных ситуациях, архитекторы, строители (учебных корпусов), инженерно-технические службы, пожарной инспекции и т.д. Поскольку сохранение здоровья рассматривается при этом, как сохранение жизни, требования и рекомендации этих специалистов подлежат обязательному учету и интеграции в общую систему здоровьесберегающих технологий.

К пятой группе относятся *здоровьесберегающие образовательные технологии (ЗОТ)*, которые делятся на три подгруппы:

- организационно-педагогические (ОПТ), определяющие структуру учебного процесса, способствующие предотвращению состояния переутомления и гиподинамии и прочих дезадапционных состояний.

– психолого-педагогические технологии (ППТ) связаны с непосредственной работой на уроках физической культуры. Сюда же входит и психолого-педагогическое сопровождение всех элементов образовательного процесса.

– учебно-воспитательные технологии (УВТ), которые включают в себя программы по обучению заботе о своем здоровье и формированию культуры здоровья учащихся, мотивации их к ведению здорового образа жизни (ЗОЖ), предупреждению вредных привычек, предусматривающие также проведение организационно-воспитательной работы со студентами после занятий. [5] По мнению автора статьи, именно мотивация студентов является важным фактором и условием реализации других видов здоровьесберегающих технологий, что вызывает необходимость постоянного использования УВТ.

Отдельное место занимают еще две группы технологий, традиционно реализуемые вне ВУЗа, но в последнее время все чаще включаемые во внеурочную работу ВУЗа: *социально-адаптирующие* и *личностно-развивающие технологии (САЛРТ)* – формирование и укрепление психологического здоровья студентов; повышение ресурсов психологической адаптации личности (социально-психологические тренинги, программы социальной и семейной педагогики) [3]. Необходимость использования данных групп обусловлена актуализацией проблемы нарушения психологического здоровья студентов.

Таким образом, в статье предлагается к рассмотрению базовая модель работы по сохранению и укреплению здоровья студентов в высших учебных заведениях, которая обязательна к использованию. Все вышеперечисленные здоровьесберегающие технологии необходимо использовать системно и в комплексе для достижения оптимального результата.

Коллектив образовательного учреждения, может разрабатывать свои технологии по здоровьесбережению молодого поколения, однако, актуальной остается проблема мотивации к здоровому образу жизни среди студенчества и привлечение его к использованию всех доступных здоровьесберегающих технологий, на что, по мнению автора статьи, необходимо направить дополнительные усилия и средства.

Список литературы

- 1 Выготский Л.С. Педагогическая психология / Под ред. В.В. Давыдова. – М. : Педагогика, 2011. – 324-325с.
- 2 Горелов А.А. Анализ показателей здоровья студентов специальной медицинской группы / А.А. Горелов, ОГД. Румба, В.А. Кондаков // Научные проблемы гуманитарных исследований – 2011. – Вып.6. – 28с.
- 3 Дубровский, В.М. Лечебная физическая культура: учебник для ВУЗов / В.М. Дубровский. – М: Владов – 2012. – 608 с.
- 4 Жарова А. В. Формирование здоровья студентов ВУЗов. – Красноярск: СибГУ – 2014. – 33с.
- 5 Ильинич В.И. Физическая культура студента / В.И. Ильинич. – М.: Гордорики – 2012. – 448с.
- 6 Смирнов Н. К. Здоровьесберегающие технологии и психологическое здоровье. – М.: Аркти, 2011. – 42с.

ПОНОМАРЁВА А.А., ПИСЬМЕННЫЙ Е. В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

PONOMARYOVA A.A., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

РЕКЛАМА В КОНТЕКСТЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ ADVERTISING IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL COMMUNICATION

Аннотация

Данная статья актуализирует проблему анализа национальной и культурной среды при разработке креативной стратегии рекламы для той или иной страны в контексте межкультурной коммуникации. Каждая культура есть уникальный универсум со своим типом ментальности, нормами поведения, обычаями и традициями, пренебрежение которыми приводит к провалу всей маркетинговой и рекламной стратегии кампании. Таким образом, при адаптации рекламного текста к культурным условиям страны-импортёра необходимо учитывать особенности ценностной сферы культурной картины мира представителей данной страны.

Abstract

The given article actualizes the problem of analysis of the national and cultural environment while working out the creative strategy of the company for a definite country in the context of international communication. Every culture is a unique universe with its own type of mentality, norms of behavior, habits and traditions, disregard of which leads to failure of all the marketing and advertising strategy of the company. Thus, adapting an advertisement discourse for the cultural conditions of the importing country it is necessary to take into consideration the peculiarities of the axiological sphere of the cultural picture of the world of the given country representatives.

Ключевые слова: Межкультурная коммуникация, креативная стратегия рекламы, культурная картина мира, адаптация рекламного текста, мультикультурный мир.

Keywords: Intercultural communication, creative strategy of advertisement, cultural picture of the world, adaptation of advertisement discourse, multicultural world.

Современный мир представляет собой среду, в которой постоянно происходит столкновение и смешивание различных культур. Интерес к теории и практике межкультурных коммуникаций неслучаен, он возник и увеличивается в контексте бурной интенсификации межгосударственных и международных контактов во всех сферах культуры – в политике, экономике, образовании, искусстве, религии. Это и есть основа глобализации. Она сопровождается одновременно сближением и разобщением культур и народов, служит их взаимообогащению, но и влечет возникновение многочисленных межэтнических и межконфессиональных конфликтов. В итоге перед мировым сообществом остро обозначилась проблема обеспечения устойчивого развития межкультурной коммуникации. Это требует всестороннего осмысления процессов эффективного взаимодействия и взаимопонимания представителей различных культур.

Проблемы межкультурной коммуникации лежат в области пересечения интересов этнологии, культурологии, антропологии, психологии, и иных гуманитарных областей знания. Определение места межкультурной коммуникации как составной части социологии культуры представляет собой важный и необходимый аспект исследования проблем человеческой жизнедеятельности в эпоху глобализации. Роль межкультурной коммуникации в современном мультикультурном мире продолжает расти, что придаёт актуальность проводимым в данной области исследованиям [3].

При анализе процессов межкультурной коммуникации необходимо обратить внимание на понятие и структуру культурной картины мира, оказывающей влияние на особенности культуры каждой нации.

Культурная картина мира - система образов, представлений, знаний об устройстве мира и месте человека в этом мире. Каждая национальная культура, формируясь в специфических условиях (географических, исторических, технологических, бытовых), вырабатывает свой язык, свои культурные коды, свое специфическое видение мира, свою культурную картину мира.

Целостное представление данного народа или человечества о мире также называют культурной картиной мира. Она складывается из научной, философской, художественной, религиозной, мифологической, идеологической, мистической картин мира, т.е. из представлений о мире, функционирующих в отдельных отраслях [2].

На индивидуальном уровне культурная картина мира распадается на культурные уровни, или, в соответствии с классификацией Ричарда Льюиса, слои (layers). Данный исследователь выделяет следующие культурные слои: национальный, региональный, профессиональный, гендерный, классовый, религиозный, возрастной, этнический корпоративный и личный. Все эти культурные слои (кроме уровня личной культуры - он глубоко индивидуален) на социальном уровне формируют соответствующие виды идентичности.

Понятие «идентичность» сегодня широко используется в этнологии, психологии, культурной и социальной антропологии. В самом общем понимании оно означает осознание человеком своей принадлежности к какой-либо группе, позволяющее ему определить свое место в социокультурном пространстве и свободно ориентироваться в окружающем мире.

Одну из ключевых ролей в нашей повседневной жизни играет реклама. Институт рекламы перестает сегодня быть чисто экономической единицей. Апеллируя к миру ценностей, который по существу своему является миром идей, реклама обретет статус не только экономического, но и идеологического уровня.

Рекламная деятельность - это в первую очередь услуга, которая в каждом случае имеет свою пространственную форму локализации. Несомненно, существует и определенная национальная

специфика рекламы. Каждая страна имеет свой отличительный рекламный почерк – из-за особенностей национального самосознания, из-за исторических рекламных традиций, из-за экономических и общественных реалий [4].

При разработке рекламной кампании всегда должны учитываться культурные традиции той страны, на которую эта кампания направлена. Это касается не только наружной рекламы и телерекламы, но даже и торговых знаков. Не секрет, что определенные символы, слова либо цвета воспринимаются представителями Запада и Востока по-разному. Известно немало случаев, когда фирма, выходя на международный рынок, разрабатывает для своего продукта специальный "международный" торговый знак, — отличающийся от того, под которым этот товар ранее продавался на внутреннем рынке (LADA, SONY). Для этого разработчиками проводятся исследования планируемого рынка, изучаются его особенности восприятия бренда. Также здесь учитываются традиции и привычки того или иного народа. Норвежцы, например, проводят у экрана телевизора намного меньше времени, чем французы или испанцы. А в Скандинавии телереклама вообще жестко ограничена. У каждой страны своё восприятие морали. То, что в одной является нормой, в другой уже находится за её пределами, и это касается не только религиозных особенностей.

Порой даже на внутреннем рынке определить мотивы покупки, образные и символические представления о товаре бывает непросто. Существует множество примеров подтверждающих, насколько важны культурно-психологические особенности страны при разработке рекламного продукта. Пример из области нейминга: российская компания «Газпром» заключила с нигерийской компанией «Nigerian National Petroleum Corporation» договор о создании совместного предприятия, под названием «Nigaz». Название представляет собой слово-композицию, образованное от соединения слов Nigeria и gaz. Однако в названии не были учтены культурные ассоциации с оскорбительным наименованием афроамериканцев – niggaz.

Существенными различиями обладает менталитет представителей восточного и западного типов культур. Восток (Индия, Китай, Япония) и Запад (Европа, США, Канада) за свою тысячелетнюю историю выработали различные стратегии развития общества, разные модели мировосприятия. Так, французы в рекламе широко используют сексуальные мотивы, англичане – остроумие, немцы берут фундаментальностью фактов, испанцы и итальянцы привлекают зрителя музыкой и танцами. Западный тип мышления – дифференциально-логический, аналитический. Для Запада ключевой принцип – господство субъекта над миром. Власть, воля, активные действия, инициатива – идеал западной личности.

Эффективность рекламы часто связана с языковыми различиями представителей разных стран. Часто непонимание в межкультурной коммуникации обусловлено неадекватным переводом рекламного текста. Например, американский девиз рекламы сигарет «Salem – ощущение свободы» на японском рынке превратился «когда ты куришь Salem, чувствуешь, что твой мозг свободен и пуст».

Стратегия адаптации основана на учете различий в потребительских аудиториях и направлена на адаптацию рекламы к иной культурной среде. Компания может адаптировать товарную стратегию (изменить качественные характеристики продукта, упаковку) и креативную стратегию продвижения товара таким образом, что один и тот же бренд на различных рынках будет неузнаваем. Так, реклама сигарет Мальборо в США и Европе достаточно эффективна, она основана на теме свободы, независимости и удачи. В Азии же население не увидело ничего привлекательного в том, что человек скачет верхом на лошади. Сцена американского запада оказалась непонятной для жителей Азии, в силу различной системы ценностей (индивидуализм-коллективизм).

Сегодня большинство крупных международных компаний придерживаются стратегии стандартизации рекламы. Продукция компаний выводится на международный рынок под единой товарной маркой, существующие рекламные сообщения лишь переводятся на различные языки. Примером могут служить известные бренды: Coca-Cola, Mc'Donalds. В качестве основы данной стратегии лежит признание общности характеристик потребителей разных стран в условиях глобализирующегося общества. Люди во всем мире мотивируются одними и теми же желаниями, поэтому компании могут действовать так, как будто в мире нет различий между нациями. И действительно, современные исследования показывают, что существуют некие универсальные ценности (защита семьи, честность, здоровье, самоуважение, уверенность в себе, справедливость, свобода, дружба, эрудиция) [5], которыми можно руководствоваться при разработке рекламного сообщения для потребителей по всему миру, невзирая на культурные различия. Однако существует и достаточно причин, по которым компании вынуждены адаптировать свои рекламные сообщения к специфическим условиям национальных рынков. Среди них: необходимость адекватного перевода

рекламных сообщений, различный уровень экономического развития стран, законодательные ограничения в области рекламы, культурные и поведенческие различия [1].

Агрессивность, навязчивость и культурное несоответствие многих рекламных сообщений обуславливают негативное отношение к ней со стороны общества. Проблема создания эффективного рекламного сообщения в условиях межкультурного коммуникативного пространства, выявления негативных факторов, препятствующих адекватному восприятию рекламной информации, требует тщательного изучения, от которого зависит успешность реализации запланированной рекламной кампании в любой точке планеты.

Таким образом, каждая культура есть уникальный универсум со своим типом ментальности, нормами поведения, обычаями и традициями, пренебрежение которыми приводит к провалу всей маркетинговой и рекламной стратегии кампании. Поэтому анализ национальной и культурной среды при разработке креативной стратегии рекламы для той или иной страны в контексте межкультурной коммуникации играет очень важную роль в продвижении любого товара на иностранных рынках.

Список литературы

1 Бурдые П. Различия: социальная критика суждения / П. Бурдые – Экономическая социология, 2010. – 335 с.

2 Герман Н.Ф. Влияние культурной и гендерной идентичности на дискурсивную деятельность русскоязычных и англоязычных блогеров / Н.Ф. Герман // Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация. Сборник материалов XIX всероссийской научно-практической конференции / редкол.: И.И. Просвирина, В.С. Антонюк; Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – С. 168-172.

3 Гриних Е.В., Письменный, Е.В. Структура межкультурной компетентности современного руководителя / Е.В. Гриних // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов – Челябинск: Челябинский филиал Финуниверситета, 2015. – С. 313-316.

4 О' Гуинн Т.С. , Ален К.Т., Семеник Р. Дж. Реклама и продвижение бренда / Т.С. Гуинн – С-Пб., 2011. – 46 с.

5 Кравченко И.А. Профессиональный стандарт как неотъемлемая составляющая трудового законодательства / И.А. Кравченко // Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация. Сборник статей и тезисов докладов XIX Всероссийской научно-практической конференции, 2015. – С. 190-193.

САМОЙЛОВА А.И., ИШИМОВА И.Н.

Уральский Государственный университет
физической культуры и спорта, г.Челябинск

SAMOILOVA A.I., ISHIMOVA I.N.

Ural State University of Physical
Culture and Sports, Chelyabinsk

АНАЛИЗ ИНТЕРНЕТ-САЙТОВ ЛЕДОВЫХ ДВОРЦОВ РОССИИ КАК ОСНОВНЫХ ИСТОЧНИКОВ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ О НИХ ANALYSIS OF WEBSITES ICE PALAS RUSSIA AS THE MAIN SOURCE MARKETING INFORMATION ABOUT THEM

Аннотация

В настоящее время Интернет является неотъемлемой частью каждой организации. Через него осуществляются деловые коммуникации с клиентами, торговыми посредниками, PR-сферой, поставщиками, конкурентами, сотрудниками организации.

Важную информационную роль для организации играет наличие сайта. Полноценный сайт может предоставлять информацию в режиме «24 часа» всем заинтересованным лицам. Сведения, документы, фото-, аудио- и видеоматериалы, необходимые для формирования правильного представления о деятельности организации. Поэтому грамотно сделанный сайт является эффективным инструментом, так как напрямую влияет на восприятие организации потребителями ее услуг.

Abstract

Now duration Internet is an integral part of every organization. Through him, the conduct of business communication with customers, resellers, PR-sphere, suppliers, competitors, employees of the company.

An important role for the organization of the information is the presence of the site. Complete website can provide information in the "24 hours" to all interested parties. The information, documents, photos, audio and video materials needed to form a correct idea of the company. Therefore, well-designed website is an effective tool, as it directly affects the perception of the company's customers.

Ключевые слова: маркетинг, инструменты маркетинга, продвижение товаров и услуг, интернет-маркетинг в бизнесе, интернет-сайты.

Keywords: marketing, marketing tools, promotion of goods and services, internet marketing business, internet sites.

В настоящее время интернет–маркетинг очень популярен в повседневной жизни. Основной причиной является развитие сети Интернет и расширение доступа к нему. Мультимедийность, возможность получения информации о любой услуге, возможность покупки физкультурно-оздоровительных услуг, не выходя из дома – основные преимущества сети Интернет.

Огромные объемы данных, которые хранит в себе Интернет, способствуют проведению кабинетных маркетинговых исследований – сбора и анализа вторичной информации. Однако выбрать источник информации не так просто. Для выбора наиболее эффективного источника, необходимо выполнение ряда условий:

- достоверность информации;
- полнота охвата Интернет-ресурсов, сайты являются наиболее распространенными информационными ресурсами, если они относятся к конкретной сфере деятельности и содержат графическую и звуковую информацию, видеоизображение.

В интернет-маркетинге для эффективной работы используются различные инструменты, к которым относятся [1]:

- исследование всего рынка, отдельных ниш,
- исследование конкурентной среды,
- анализ потребителей,
- формирование маркетингового окружения услуг и товаров;
- эффективная организация сервисного обслуживания,
- маркетинг взаимоотношений с клиентами и партнёрами,
- реализация товаров через интернет,
- оплата товаров и услуг через сеть,
- рекламные компании в сети Интернет,
- стимулирование сбыта услуги,
- интернет-пиар.

Использование интернет-сайтов является одним из наиболее важных инструментов маркетинга в продвижении организации на рынке. Благодаря им потребитель может найти услугу или товар через поисковик. Позиция сайта в результатах поиска очень важна, чем выше расположен сайт, тем чаще потребитель его посещает. Соответственно, потребитель покупает с этого сайта намного чаще, чем с менее популярного поисковика.

Правильно оптимизированный сайт действительно вызывает наибольший интерес среди потребителей. Наличие основной информации и отсутствие большого количества ссылок – залог успеха сайта и организации в целом. Сайт должен иметь хороший дизайн, грамотную и удобную структуру, чтобы пользователь находился от товара или услуги на расстоянии одного клика. Наибольший интерес у потребителей вызовет сайт, на котором грамотно и четко расписаны характеристики товара, отсутствует спам и присутствует большое количество мультимедийного контента.

Запоминающийся, качественный дизайн сайта содержит элементы корпоративного стиля организации, формирует положительный имидж фирмы, повышает лояльность со стороны потребителей, вызывает доверие у партнеров и покупателей [2].

Оценить качественные характеристики внешнего вида веб-сайта, определить слабые стороны и выявить ошибки, сформировать рекомендации по улучшению работы и дизайна, позволяет анализ веб-сайтов.

Основными критериями оценки интернет сайтов являются:

- информативность (использование фото и видео-ряда);
- навигация (удобство пользования веб-сайтом);

- технические возможности (информационные справочники, бронирование билетов, наличие карты проезда);
- дизайн;
- загрузка сайта и его подразделов;
- регулярная обновляемость информации.

Информативность – одна из основных характеристик любого Интернет-ресурса. Практически все просмотренные Web-сайты предлагают своим посетителям выбрать программы по самым различным направлениям, от хоккея, до игры в керлинг. Чем больше информации предлагает интернет ресурс, тем понятней становится основная деятельность, положение на рынке и ценовая политика выбранного ледового дворца.

Навигация. Под удобством пользованием web-сайтом подразумевается возможность получения необходимой информации кратчайшим путем, (то есть за минимальное количество кликов компьютерной мышки). Примерно у четверти Интернет-сайтов функции навигации реализованы на достаточно высоком уровне.

Технические возможности. Единичные сайты ледовых сооружений предоставляют пользователям возможности бронирования билетов в режиме реального времени - online. Подавляющее большинство ресурсов дают посетителям сайта возможность бронирования билетов через телефонного оператора или путем заказа через электронную почту.

Дизайн сайта. Все крупные ледовые сооружения с легкостью можно отличить один от другого: они имеют оригинальный логотип и эксклюзивный дизайн.

Но некоторые ресурсы, все же, отличаются некоторыми недоработками в области дизайна, например, неоправданно большие фотографии и некоторая перегрузка сайтов фреймами.

Загружаемость. Скорость загрузки web-сервера в основном зависит от быстродействия канала на котором он размещен, от трафика на этом канале, качества связи и от самого сервера (возможности специалиста, технология, количество графики). Совершенно не обязательно web-сервер, вообще лишенный графики будет быстрее загружаться. Все сайты, были просмотрены нами с одного рабочего места. Результатом явилась примерно одинаковая скорость загрузки.

Обновляемость. Внимание пользователей сети обычно привлекают регулярно обновляемые сайты. Из анализа сайтов видно, что не все спортивные организации содержат в штате специалистов интернет технологий.

В своей работе мы проанализировали интернет сайты крупных Ледовых Дворцов России и выявили, какие из них наиболее полно характеризуют информацию о предоставленной организации.

1 Ледовый Дворец «Уральская Молния» г.Челябинск

На сайте ОБУ ЛД «Уральская Молния» указана основная информация о нем. Учреждение дополнительного образования детей, осуществляющее деятельность в области физической культуры и спорта. Учредителем ОБУ ЛД «Уральская Молния» является правительство Челябинской области [3].

Исходя из анализа сайта, можно выявить, что основной деятельностью дворца является проведение тренировок и соревнований по конькобежному спорту, керлингу, шорт-треку. Это второй в России крытый ледовый комплекс, оборудованный дорожкой длиной 400 метров, что позволяет «Уральской молнии» принимать международные соревнования любого уровня. Так же, на территории дворца проходят тренировки юных хоккеистов (до 14 лет), так как ледовая хоккейная площадка предназначена лишь для тренировочного процесса малых групп. На сайте указано время свободного катания, расценки, спец предложения.

Немаловажным отличительным фактором сайта является карта проезда. Дизайн сайта «Уральская молния» – оригинален, создан с использованием гармоничного сочетания цветов, которые не раздражают пользователя, привлекает к себе внимание, заставляет посетителя сайта продолжить путешествие по страницам ресурса.

2 Ледовая Арена «Трактор» г.Челябинск

Одной из основных характеристик сайта ЛА Трактор является его информативность. Ледовая Арена «Трактор» предназначена для проведения соревнований по хоккею и фигурному катанию, баскетболу, волейболу, всем видам борьбы, бальным танцам, гимнастике, а также для организации концертов и корпоративных мероприятий. Ледовая Арена «Трактор» – трехэтажное здание, рассчитанное на 7500 человек. Концертный вариант – 9200 зрителей. Исходя из анализа сайта можно сказать, что основной деятельностью ЛА являются зрелищные мероприятия. Подробно указаны сроки и место проведения хоккейных матчей, стоимость в зависимости от сектора. Название, характеристика всех команд (Трактор, Белые Медведи, ЧелМет) [4].

Схема расположения секторов в ЛА Трактор позволяет выбрать наиболее подходящее место, узнать цену и наличие билетов в кассе.

На сайте представлена рубрика – интернет магазин. Курьер или почта доставят заказ по Челябинску и России, оплата проводится банковским переводом, Яндекс Деньгами или наличными (курьеру при доставке по Челябинску).

3 Дворец зимнего спорта «Айсберг» г.Сочи

Ледовый дворец спорта на 12 000 мест в Адлере, Сочи, с ледовой ареной (60×30 м) и тренировочным катком для фигурного катания и соревнований по шорт-треку (60×30 м), который использовался во время зимних Олимпийских игр 2014 года. Постолимпийский «Айсберг» – место проведения крупных международных и российских соревнований и культурно-массовых мероприятий.

«Айсберг» – универсальный комплекс, где могут также проходить соревнования по летним видам спорта благодаря наличию специального изоляционного покрытия terracover, которое накладывается прямо на лед. На арене поддерживается два микроклимата – отдельно для трибун и для ледового покрытия [5].

Сайт является более усовершенствованным, в отличие от двух ранее представленных сайтов. Отличительной особенностью сайта зимнего дворца является возможность автоматического перевода на английский язык. На сайте помимо спортивных объектов указана вся информация о гостиничном комплексе, расположенном вблизи зимнего дворца, и о медико-восстановительном центре для лечения и реабилитации. Ярким лейблом выделяются спец предложения: возможность проведения новогоднего тура, бесплатное посещение ледового катка Олимпийского парка именинникам.

4 Кёрлинг-центр «Ледяной куб» г.Сочи

Стадион, который находится в Олимпийском парке в Сочи. Вместимость – 3000 мест. Строительство завершилось в 2013 году, тогда же здесь прошли тестовые соревнования международного уровня. Спортивный дворец представляет собой четырёхэтажное здание высотой 19,3 метра, шириной 80 и длиной 107 метров. На нижнем уровне находится ледовое поле с четырьмя игровыми площадками. По периметру арены размещаются командные раздевалки, служебные помещения для спортсменов, судей, прессы, организаторов соревнований. На втором этаже – зона зрителей, выходы на трибуны, VIP-ложа, президентская ложа и зона Олимпийской семьи. Связь по вертикали обеспечена четырьмя лестницами и тремя лифтами [6].

Сайт кёрлинг-центра максимально удобен и доступен. В отличие от предыдущих сайтов, на сайте центра представлена виртуальная трансляция – современная презентационная технология, которая сейчас есть только у небольшого числа компаний. Она предоставляет возможность целиком продемонстрировать даже такие небольшие помещения, что при обычной фотосъемке невозможно. В отличие от вышеперечисленных сайтов, обновляемость сайта «Ледяного куба» значительно опережает. Новости, события и мероприятия выкладываются на сайте ежедневно. Всю необходимую информацию можно просматривать не только на официальном сайте, но и в социальных сетях, таких как: Twitter, Facebook, YouTube, ВКонтакте, Одноклассники.

5 Спортивный комплекс «Олимпийский» г.Москва

Один из крупнейших многофункциональных спортивно-зрелищных объектов России. Комплекс состоит из двух спортивных сооружений – гигантского овального здания, в котором располагается крытый стадион, и овального здания с несколькими плавательными бассейнами. Максимальный диаметр здания стадиона – 224 метра, площадь – 33 000 м². Общая площадь всего комплекса 54 887 м². Все спортивные сооружения комплекса оснащены полным набором спортивного оборудования и инвентаря для успешного проведения соревнования по 22 видам спорта олимпийской программы.

За годы своего существования «Олимпийский» познакомился с самыми разными видами спорта: боксом, баскетболом, спортивной и художественной гимнастикой, волейболом, хоккеем с шайбой и хоккеем с мячом, карате и тхэквондо, бадминтоном, лёгкой атлетикой, биатлоном [7].

В комплексе проводятся тренировки около 20 национальных сборных России по различным видам спорта.

Сайт ледового дворца информативен, технологичен, визуально современен. На нем указана вся необходимая информация о физкультурно-оздоровительных услугах сооружения. Половина информации на сайте относится к рекламе предстоящих мероприятий, которые не всегда связаны со спортивной деятельностью. На сайте можно найти информацию о новогодних корпоративных праздниках, аренде, расписании концертов.

Исходя из анализа вышепредставленных сайтов, можно составить таблицу, которая поможет оценить интернет сайты по основным критериям.

Таблица 1 – Оценка интернет-сайтов в Ледовых Дворцов России по основным критериям (указана в баллах):

Критерии сравнения	ЛД «Уральская молния» г. Челябинск	ЛА «Трактор» г. Челябинск	ДЗС «Айсберг» г. Сочи	КЦ «Ледяной куб» г. Сочи	СК «Олимпийский» г. Москва
1. Услуги	3	2	4	4	5
2. Информативность	2	3	3	4	4
3. Навигация:	3	2	3	3	4
4. Технические возможности	2	4	2	3	3
5. Дизайн сайта	3	4	4	5	4
6. Скорость загрузки сайта и его подразделов	5	4	3	3	3
7. Регулярность обновления информации:	1	2	2	3	4
8. Скидки и специальные предложения	2	3	3	4	5
Сумма	21	24	24	29	32

Развитие информационных технологий позволило значительно расширить возможность маркетинговых исследований. Технологии выполняют множество важных функций: позволяют хранить данные и осуществлять доступ к ним. Положительным моментом является возможность получить доступ к информации в любом месте и с любого устройства связи.

Список литературы

- 1 Березин, И. С. Маркетинговый анализ / И. С. Березин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Вершина, 2008. – 369 с.
- 2 Ноздрева, Р. Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р. Б. Ноздрева, Л. И. Цыгичко. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 345 с.
- 3 Официальный сайт ледового дворца «Уральская Молния» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.um74.ru/1200/>
- 4 Официальный сайт ледовой арены «Трактор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hctraktor.org/>
- 5 Официальный сайт дворца зимнего спорта «Айсберг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.yug-sport.ru/objects_imereti/ice_palace/
- 6 Официальный сайт дворца зимнего спорта «Ледяной Куб» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.icesub.ru/>
- 7 Официальный сайт ледового дворца «Олимпийский» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.olimpik.ru>

СУСКАЯ А.А., ЛИХОЛЕТОВ В.В.

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

SUSKAYA A.A., LIKHOLETOV V.V.

South Ural State University (National Research University)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РАБОТНИКА SOCIO-CULTURAL FEATURES OF THE RUSSIAN WORKER

Аннотация

360

В настоящее время большую актуальность приобретает идея создания национальной модели управления с учетом ментальности русского народа и его социально-культурных особенностей. В статье представлена попытка классификации на этой основе основных характеристик работников компаний, проведен анализ их сильных и слабых сторон.

Abstract

At the present time, most urgent is the idea of creating a national governance model taking into account the mentality of the Russian people and its socio-cultural characteristics. The article presents an attempt to classify on this basis the main characteristics of the employees of the companies, analyses their strengths and weaknesses.

Ключевые слова: национальная модель управления, культура, компания, социально-культурные особенности работников.

Keywords: national model of management, culture, company, socio-cultural characteristics of workers.

Процесс формирования национальной модели управления в современной России является тем своеобразным зеркалом, в котором отражается сложная и весьма противоречивая картина системы деловых и социально-культурных отношений. Особое расположение нашей гигантской по территории страны в Евразии на стыке восточных и западных цивилизаций и культур, сформированные на этом стыке уникальные черты ментального кода, полученное многовековое наследие в виде огромной собственной истории, включающее огромный пласт дореволюционного рыночного опыта, а также опыта, пришедшего из недавнего советского прошлого с его административно-командной экономикой плюс рефлексия по поводу предпринимаемых страной попыток найти свой путь к настоящим рыночным отношениям – все это создает крайне неоднозначный фон для развития отечественной модели управления.

Практически ровно 150 лет назад – в 1866 г. Ф.И. Тютчевым было написано его уникальное четверостишие: «Умом Россию не понять, аршином общим не измерить: у ней особенная стать – в Россию можно только верить». Оно неоднократно использовалось философами при обсуждении русского менталитета. Его, например, цитировал Н.А. Бердяев в сборнике статей «Судьба России. Опыты по психологии войны и национальности» (Москва, 1918 г.) для иллюстрации своего тезиса: для освобождения русского сознания «от характерного космополитического отрицания и иноземного рабства» следует признать очевидную для него антиномичность культуры России, её противоречивость.

Выявленные русскими историками и философами такие черты российского национального характера, как противоречивость, осмотрительность и расчетливость, великорусский «авось», склонность к «авральная» работе и работе сообща, единению и коллективизму, потребности в централизации и др., продолжают существовать до настоящего времени [1, 2]. Все они отражаются в причудливых специфических формах в системе базовых ценностей и требуют обязательного их учета в формируемой национальной модели управления.

Исследования последнего времени подчеркивают, что «в русском человеке по-прежнему уживаются как азиатчина, так и её европейское начало... Это противоречие между азиатским и европейским началом не является чисто внешним, территориальным, оно внутреннее, присущее каждой клеточке российского общества. Единственный путь его преодоления – органическое перерождение и гармоничное слияние двух начал в рамках единого целого» [3].

К проявлениям западных ценностей в отечественной культуре, безусловно, можно отнести: стремление к свободе, демократии и ориентацию на успех.

Из восточных ценностей нами позаимствовано стремление к жесткому контролю со стороны власти и известная медлительность в сфере преобразований.

Наследие командно-административной экономики советского периода в настоящее время проявляется в стремлении к планированию, пассивности в принятии решений, а также возложении ответственности на руководителя и т.п.

Влияние рыночной экономики уже заметно проявляется в стремлении к развитию и повышению личной конкурентоспособности, росте индивидуализма, самостоятельности и активности людей.

Из осмысления вышеизложенного становится ясно, что составить стройную систему того, что именно сегодня необходимо России для максимально эффективного развития, достаточно сложно. Однако имеется острая необходимость разобраться, а также понять, какие черты западных и

восточных культур превалируют сегодня в менталитете нашего народа и современной культуре страны. Надо точно знать, какие характеристики из них надежно сохраняются, какие «дрейфуют», причем – в каком направлении, а какие нуждаются в повышенном внимании при дальнейшем развитии.

Помимо этого важно определить, учет каких ментальных и социально-культурных характеристик отечественных работников при проектировании перспективных систем управления возможно свести к минимуму.

Современные исследователи предпринимают самые разнообразные попытки обобщения существующих в современной литературе подходов к анализу специфики российского менеджмента для выделения отличительных национальных черт менталитета и обусловленных им особенностей отечественной модели управления [4]. Их некоторые результаты отражены нами ниже в таблице 1.

Таблица 1 – Выявление особенностей отечественной системы управления

Национальные черты менталитета и системы ценностей россиян	Современные черты менталитета и системы ценностей	Особенности российского управления
Дуализм, противоречивость «русской души»: а) коллективизм, соборность (личность растворена в целом) – индивидуализм, подавляемый контролем со многих сторон (прежде всего государством); б) терпеливость к невзгодам, осмотрительность – непривычка целеполагания; в) думанье надвое (кажется двоедушием) – движение к цели с оглядкой по сторонам (достижение цели окольными путями); г) авральность – леность, непривычка к постоянному труду; д) взаимопомощь в работе сообща – склонность к учету вклада каждого в артели; е) расчетливость – «авось»; ж) централизация власти на базе общности – децентрализация в социальных ячейках; и) пассивность (нежелание брать ответственность) – анархия, своеволие; к) государственность – патернализм; л) ключевая роль государства – местная власть. 2. Круговая порука, уравниловка. 3. Игнорирование законов. 4. Соккрытие доходов (заначка)	1. Двойственность в поведении: а) конкурентная борьба – «конкуренция администраторов» (властей всех уровней за перераспределение общественных ресурсов); б) общинные тенденции заменяются ростом значимости команды – низкая способность к разумному самоограничению; в) терпение, духовность – приоритет духовного над материальным; г) эффективность в условиях нестабильности – неэффективность в условиях стабильности; д) группизм – тенденция к росту индивидуализма; е) ударный труд – леность; ж) централизация – усиление децентрализации; з) вера в чудо – пессимизм; и) коммуникабельность – подозрительность и недоверие; к) реформирование – торможение и откат назад; л) государственность – патернализм; м) социальный эгоизм – борьба за справедливость; н) ключевая роль государства – недоверие персонала к управленцам. 2. Нежелание брать ответственность и генерировать инициативы у среднего и низового звеньев управления 3. «Расцвет» теневой экономики	1. Неконкурентность или использование «конкуренции администраторов» за перераспределение ресурсов. 2. Сохранение управленцами инструментов мобилизационно-распределительного использования ресурсов. 3. Авторитаризм, преобладание административных методов управления. 4. Чередование стабильных и нестабильных режимов работы управления. 5. Наличие механизмов подавления конкуренции. 6. Жесткая централизация в высшем уровне управления – автономия в низовом звене. 7. Постоянное стремление расщепить власть и ответственность (существование параллельных структур власти). 8. Существование уравниловки внутри организаций – конкуренция между организациями. 9. Перенос центра тяжести с государства на уровень предприятия. 10. Наличие у управленцев нескольких стандартов поведения. 11. «Уход» представлений о «застылости» отечественного управления. Есть примеры роста карьеры на базе личных и деловых качеств

Нами также предпринята попытка составить список базовых черт работника некой условной кампании и попробовать охарактеризовать по каждому из нижеперечисленных критериев трудовые ресурсы России (таблица 2).

Таблица 2 - Основные характеристики российского работника

	Черты	Комментарий
	2	3
1	Коллективизм / индивидуализм	По оценке Г. Хофстеде, Россия – страна коллективная (61%) [5], что объясняется исторически сложившейся организацией труда. В этом – сильная сторона отечественных работников (при грамотном распределении сил в коллективе можно добиться более высоких и быстрых результатов при меньшей нагрузке на одного работника), и слабая сторона (часто групповую работу используют для ухода от личной ответственности за результаты своего труда; здесь есть неравномерное распределение нагрузки между работниками в группе, лишение всяких стимулов к труду наиболее трудоспособных и ценных кадров). Таким образом, возникает необходимость в просчитанном сочетании коллективного начала и индивидуального поощрения
2.	Инициативность / безынициативность	Согласно глобальному опросу некоммерческого партнерства «Эксперты Рынка Труда», 52,2% респондентов согласны с утверждением, что «инициатива наказуема»; 26,1% считают, что это не так; 21,7% – затрудняются ответить. Однако почти 80% опрошенных считают, что проявлять инициативу на работе все же полезно, прежде всего, для собственного профессионального роста и развития компании. Но лишь 2,2% специалистов считают, что их коллеги способны проявить инициативу, а 25,5% – утверждают, что к «идейным вдохновителям» можно отнести большую часть их команды. 72,3% респондентов считают «достойными» идеи всех сотрудников, независимо от их возраста и статуса. 14,9% опрошенных готовы прислушиваться лишь к опытным сотрудникам, работающим в компании долгое время. Таким образом, данная черта отечественных работников пока не достигла должного уровня и нуждается в дальнейшем развитии, т.к. является обязательной для становления развивающейся кампании
3.	Доверие / недоверие	Доверие в команде – сильная сторона отечественных работников. Коллективная организация труда научила людей полагаться друг на друга. Без доверия построение групповой работы невозможно. При этом необходимо учитывать, что неоправданное доверие может повлечь существенные риски для компании. Правило, данное выражением «доверяй, но проверяй», никто не отменял
4.	Мужественность / женственность	Критерий заимствован из работ по организационной культуре Г. Хофстеде [5]. По его исследованиям, Россия представляет собой страну «женственную» (64%). Это значит, что российские работники стремятся к поддержке и помощи друг другу. Эти качества, несомненно, ценны на уровне семейных и межличностных отношений, но в бизнесе это может привести к полному уничтожению компании конкурентами. Надо научиться четко разграничивать деловые и дружеские отношения для создания высокоэффективной рабочей обстановки
5.	Ответственность / безответственность	Наблюдается стремление российских работников избежать ответственности за проделанную работу, предпочитая ей коллективную. При выстраивании эффективной модели управления надо разграничивать полномочия сотрудников во избежание последующих неурядиц
6.	Трудолюбие / лень	Русский человек крайне неохотно выполняет работу. «Работа – не волк, в лес не убежит!» Эта поговорка вовсе не говорит о непреодолимой лени русского человека. Речь, скорее, идет о рациональности и умении отделять

		сиюминутные задачи от перспективных.
		Эту особенность едва ли можно устранить, и с ней придется считаться при разработке системы управления, создавая стимулы для активных, и пресекая халатность безответственных работников различными санкциями
7.	Обучаемость / необучаемость	Под данным критерием подразумевается не только умение быстро осваивать новые компетенции в процессе обучения, но и способность в формальной ситуации перестраиваться, вникать в суть дела и выполнять нетипичную работу. Эти показатели крайне индивидуальны и связаны с интеллектуальными способностями отдельно взятого работника. Поэтому руководителю важно анализировать профессиональные качества сотрудников, распределяя обязанности в соответствии с сильными и слабыми сторонами подчиненных. Даже при самом высокоразвитом коллективе роль управляющего будет определяющей, а от тонкости его ума будет зависеть исход работы компании
8.	Самостоятельность / ведомость	Этот критерий индивидуален. Он частично отражен в категории «индивидуализм», однако является очень важным, а потому нуждается в отдельном рассмотрении. В целом можно сказать, что самостоятельность не является отличительной чертой отечественных работников. Однако её можно и нужно развивать, стимулируя у работника личную заинтересованность в результатах компании, давая возможности карьерного роста
9.	Хаотичность / упорядоченность	Порядок – это то, что нехарактерно для отечественных работников. Маловероятно превратить этот недостаток в достоинство. Значит, в перспективе на уровне деловых и рабочих отношений его необходимо свести к минимуму, переводя всю непредсказуемость, необузданность и широту русской души в русло семейных и дружеских отношений.
10.	Карьеризм / низкое стремление к карьерному росту	Несмотря на негативное отношение к карьеризму, предрасположенность российских работников (особенно государственных служащих) к нему достаточно высока. Согласно исследованию Российской академии государственной службы, почти 50% служащих выразили желание подняться на более высокую должностную ступень
11.	Положительное отношение к успеху и богатству / отрицательное отношение к успеху и богатству	У нас отчетливо наблюдается негативное отношение к обеспеченным людям, ассоциирование успеха с непорядочностью. Это создает существенный барьер к достижению карьерных высот и материальной состоятельности

Безусловно, рассмотренные критерии условны, а границы между ними зачастую достаточно сложно определить. Они дают лишь общее представление об основных особенностях отечественного работника в своем большинстве. Однако то, что характерно для большинства, весьма вероятно, не работает для отдельного взятого работника / коллектива / компании.

Если учитывать характеристики отечественных работников по всем вышеперечисленным критериям, то можно сделать следующие выводы:

- 1) наша страна – Россия имеет богатое, но весьма непростое историческое и социально-культурное наследие;
- 2) наши работники стараются избежать личной ответственности, не стремятся к самостоятельности и часто занимают пассивную позицию;
- 3) работники умеют работать в коллективах и склонны к самоорганизации для достижения поставленной цели;
- 4) в нашей организационной культуре характерно проявление «женских» черт: есть стремление выстраивать теплые отношения в коллективе, проявлять заботу об окружающих;
- 5) возникает необходимость в дополнительных стимулах для продуктивной работы работников и санкциях за недобросовестное отношение к ней;
- 6) нашим людям свойственна высокая работоспособность в стрессовых ситуациях;

- 7) у нас не преодолена хаотичная система работы;
- 8) заметно высокое стремление к карьерному росту;
- 9) наблюдается отрицательное отношение к богатству в обществе.

Все данные особенности следует учитывать при организации рабочего процесса в компаниях России. При отсутствии взвешенной политики по выстраиванию эффективной модели со стороны государства, нам следует брать на вооружение и стимулировать развитие тех моделей, которые формируются в процессе работы отдельных организаций и компаний, показывающих высокие результаты труда. Освоение опыта успешных отечественных компаний позволит выстроить эффективную модель управления для экономики в целом.

Список литературы

- 1 Сикевич, З.В. Русские «образ народа» (социологический очерк / З.В. Сикевич. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1996. – 152 с.
- 2 Прохоров, А.П. Русская модель управления / А.П. Прохоров. – М.: ЗАО «Журнал «Эксперт», 2002. – 376 с.
- 3 Неретина, Е.А. Управление социальными процессами на федеральном, региональном и организационном уровнях: автореф. дис... д-ра экон. наук / Е.А. Неретина. – Саранск, 2000. – 28 с.
- 4 Лунёв, А.П. Становление и специфические особенности развития менеджмента в современной России / А. П. Лунёв, Р. И. Акмаева // Вестник АГТУ. – 2010. – № 2. – С. 44–52.
- 5 Лихолетов, В.В. Управление (руководство) организацией: учеб. пособие / В.В. Лихолетов. – Челябинск: Изд. центр ЮУрГУ, 2014. – 262 с.

ТЕРЕНТЬЕВА В.Д., ТЕРЕНТЬЕВА В. А., БАЛКО В.И.
Колледж «Кайнар», город Семей, Республика Казахстан

TERENTYева V.D., TERENTYева V.A., BALKO V.I.
College «Kaynar», Semey, The Republic of Kazakhstan.

К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ «ДЕДОЛЛАРИЗАЦИИ» В КАЗАХСТАНЕ

TO THE QUESTION OF THE INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF THE "DE-DOLLARIZATION" IN KAZAKHSTAN

Аннотация

В статье показаны взгляды восемнадцатилетних студентов колледжа на «дедолларизацию» в Казахстане сквозь призму 50 социально-экономического факторов развития.

Abstract

The article shows the views of eighteen College students on the "de-dollarization" in Kazakhstan through the prism of 50 of socio-economic factors of development.

Ключевые слова: дедолларизация, социально-экономические факторы.

Keywords: de-dollarization, social and economic factors.

За годы независимости Казахстан добился значительных успехов в социально-экономической и политической сферах, избежав серьезных внутривнутриполитических потрясений [1]. Проводимые в Республике Казахстан социально-экономические реформы «неизбежно изменили систему социального обеспечения граждан» [2, с.8]. На фоне турбулентности глобальных рынков, падения цен на энергоресурсы и осложнения экономического положения России, в Казахстане растут девальвационные ожидания, «переживания» и социальная напряженность в связи с возможными проблемами в национальной экономике. В этих условиях Астана намерена присоединиться к активно продвигаемой Москвой и Пекином инициативе по ослаблению зависимости от американского доллара. Причем о новом курсе было заявлено на самом высоком уровне. 15 декабря 2014 г. на торжественном собрании по случаю Дня Независимости Республики президент страны Нурсултан Назарбаев «поставил перед Правительством и Национальным банком две важные задачи: дедолларизация экономики и переход к инфляционному таргетированию». Поэтому тема социально-экономического развития любой страны, в том числе в Казахстане и России всегда является

актуальной и её рассматривают многочисленные эксперты в этой области, так и на девальсионные ожидания на которые реагирует народ Казахстана и России.

СМИ рассматриваются различные социальные, экономические и политические программы, послания, факторы, показатели, которые могут влиять тем или иным образом на социально-экономическое развитие Казахстана. Нами были выбраны 50 социально-экономических факторов для последующего анкетирования среди студентов колледжа «Кайнар»: правоведов, экономистов и неправоведов в количестве 100, об отношении их к этим факторам по балльной системе: от плюс 5 до минус 5 баллов. Положительное влияние фактора оценивалось плюсом, а отрицательное минусом в количественном отношении до 5. Критерий – среднеарифметическое число три. Были получены следующие результаты.

Максимально положительную оценку получили следующие факторы, которые в перспективе могут повлиять на социально-экономическое развитие Казахстана: развитие безналичных платежей, переход к инфляционному таргетированию, повышение конкуренции в банковском секторе, структурные изменения в нефтезависимой экономике, вступление в ЕАЭС, здоровый финансовый сектор, вступление в ВТО, стабильная макроэкономическая среда, рост реального ВВП, кредиты в тенге без привязки к доллару, повышение уровня жизни, сильная диверсификация экономики, уменьшение теневого оборота, институциональное проведение реформ в экономике, торгово-экономическое сотрудничество, повышение роли национальной валюты в экономике, разумное инвестирование накопительной пенсионной системы, стабильность обменного курса тенге, повышение продолжительности жизни.

Максимально отрицательную оценку получили следующие показатели, которые в перспективе могут повлиять на социально-экономическое развитие Казахстана: увеличение негативных явлений в мировой экономике, снижение мировых цен на нефть, жесткая привязка тенге к курсу доллара, сырьевая привязка экономики, кредиты в тенге с привязкой к доллару, понижение экономики в Китае, диспропорция внутри самой банковской системы, повышение волатильности тенге, слабая диверсификация экономики, незаконное повышение цен.

В целом мнение студентов совпадает с мнением преподавателей колледжа и сходятся в том, что Казахстан в ближайшие годы, после проведения ЭКСПО-2017, покажет стабильную динамику экономического роста. Для этого есть базис: выгодное географическое положение, выстраивание отношений с исламскими государствами, конструктивная политика Президента, вступление Казахстана в ЕАЭС и ВТО, высокий уровень запасов природных ресурсов, высокий уровень экспортного потенциала, роль Национального фонда, торгово-экономического сотрудничества.

Этому будут способствовать программы осуществляемые Правительством Казахстана в рамках реализации “Стратегии “Казахстан 2050” и ежегодные послания Н.А. Назарбаева для оперативного понимания.

Правительство Казахстана предприняла меры по развитию различных экономических ситуаций в связи с системными финансово-экономическими кризисами. Необходима конструктивная работа трех ветвей власти, под руководством Президента по повышению надежности нашей банковской системы, импортозамещающие предприятия, укрепление материально-технической базы с увеличением «нанопроизводства», усиление диверсификации, делая акцент на укрепление человеческого капитала и общественных институтов.

Многими экспертами отмечается, что для успешной диверсификации важно уменьшить роль государства в экономике, делая акцент на укрепление человеческого капитала. В тактическом плане Национальная палата предпринимателей «Атамекен» должна наказывать тех, кто указывает цены за товары, работы и услуги в долларах. После валютного шока главный банк страны вновь заявил о кампании по дедолларизации экономики. Также нужно увеличение объемов нефтедобычи. Например, месторождение Кашаган должно перейти в формат коммерческой добычи, и увеличатся существенно поступления в государственный бюджет. Ориентация на льготное кредитование малого и среднего бизнеса, а также крупного предпринимательства и их деловой активности. Оздоровление банковского сектора. Развивать транспортно-логистической инфраструктуры, в том числе развитии транспортной инфраструктуры Астаны к ЭКСПО-2017 и торговли. Необходимо улучшить соответствующие условия привлечения новых инвестиций. Развитие туризма и социальной инфраструктуры. Золото добываемое в Казахстане должно складироваться там же для подтверждения веса в тенге.

В стратегическом плане нужна конструктивная политика высших эшелонов власти, укрепление общественных институтов и открытостью политических институтов власти. Меры по развитию индустриальной энергетической инфраструктуры. Надо жить по средствам – это проверенный принцип и правильная модель бюджетной политики, особенно в условиях влияния глобального

кризиса. Аксиома новой глобальной реальности состоит в том, что только диверсифицированная экономика может эффективно противостоять последствиям глобального кризиса. Необходимо доминирование промышленного капитала над банковским, снижение и появление длинных кредитов. Поэтому рассматривая пути «дедолларизация» - мы способствуем решению структурные изменений в экономике Казахстана в условиях глобализации. По нашему мнению «дедолларизация» имеет стадии развития: первая поверхностная, вторая комплексная, третья структурно – комплексная.

Список литературы

1. Сергей Жильцов руководитель Центра СНГ Дипломатической академии МИД России «Казахстан: перспективы развития» URL: <http://www.newskaz.ru/comment/20110908/1870571.html> (дата обращения: 7.12.2016).
2. Хамзин А.Ш., Хамзин Ж.А., Хамзин Л.А. Право социального обеспечения Республики Казахстан: Учебник. – Алматы, 2006.-368 с.

УХОВА М.Р., КРАВЧЕНКО И.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

UKHOVA M.R., KRAVCHENKO I.A.

Financial university at Government at Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

LEGAL BASIS OF THE FINANCIAL CONTROL AT THE ENTERPRISE

Аннотация

В статье анализируются действующие нормативно правовые акты Российской Федерации, регулирующие правоотношения в сфере финансового контроля на предприятиях РФ.

Abstract

The article deals with the normative legal acts of the Russian Federation regulating relations in the sphere of financial control at the enterprises of the Russian Federation.

Ключевые слова: финансовый контроль, правовое регулирование финансового контроля

Keywords: financial control, legal regulation of financial control

Финансы предприятий – это совокупность экономических отношений по формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов предприятий (компаний, корпораций) [10, с.7].

Финансовый контроль на предприятии – это система контроля за образованием, распределением и использованием финансов предприятия.

С одной стороны, как правовой институт, финансовый контроль состоит из системы материальных и процессуальных финансово-правовых норм, регулирующих общественные отношения по реализации функции финансового контроля. Как комплексное материальное и процессуальное финансовое правоотношение, в рамках которого реализуются общественные отношения между контролирующими и подконтрольными субъектами на основе содержания указанных правовых норм, характеризуется финансовый контроль с другой стороны [9, с.14].

Основополагающими правовыми актами, регулиющими организацию и правоотношения внутрихозяйственного финансового контроля, являются Гражданский Кодекс РФ и Закон РФ «О бухгалтерском учете». Гражданское законодательство регулирует отношения, связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими (корпоративные отношения), договорные и иные обязательства, отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [ГК РФ, п.1 ст. 2]. Деятельность юридических лиц регулируется главой 4 ГК РФ, в т.ч. обществ с ограниченной ответственностью (ст.87 – 94), акционерных обществ (ст.96-104). Понятия, виды и формы сделок изложены в главе 9 ГК РФ, договорные и обязательственные правоотношения регулируются разделом III ГК РФ (главами 21-29). Вторая, третья и четвертая части ГК РФ посвящены особенной части права: отдельных видов обязательств и права (международного, наследственного, авторского).

Государственное регулирование внутрихозяйственного финансового контроля на предприятии осуществляется методом бухгалтерского учета. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» устанавливает единые требования к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также создания правового механизма регулирования бухгалтерского учета [4, п. 1 ст. 1]. Целью бухгалтерского учета является контроль за балансом предприятия. Баланс, состоящий из актива (средства организации) и пассива (источники формирования средств) характеризует финансовое положение экономического субъекта, дает представление о способности предприятия обеспечить исполнение имущественных обязанностей и обязательств. Несоответствие показателей нормам финансовой устойчивости могут привести к подаче налоговыми органами исков о ликвидации хозяйствующего субъекта.

Закон «О бухгалтерском учете» обязывает экономические субъекты организовывать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан также организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя) [4, ст.19]. Регламент осуществления контрольных процедур и оформления результатов должен быть утвержден локальным нормативным актом или положением (приказом) об учетной политике организации. Контрольные процедуры выражаются в действиях, направленных на выявление и снижение рисков, оказывающих влияние на конечный результат деятельности экономического субъекта: документальное оформление; подтверждение соответствия; санкционирование операций; сверка данных; разграничение полномочий и ротация обязанностей; контроль фактического наличия и состояния объектов; надзор, обеспечивающий оценку достижения целей или показателей; процедуры, связанные с компьютерной обработкой информации и информационными системами (таблица 1)[7, п.8.1].

Таблица 1 – Виды процедур внутреннего контроля

Наименование процедуры	Пример
Документальное оформление	Запись в регистры бухгалтерского учета на основании первичных учетных документов.
Подтверждение соответствия между объектами (документами) или их соответствия установленным требованиям	Проверка оформления первичных учетных документов на соответствие установленным требованиям при принятии их к бухгалтерскому учету.
Санкционирование (авторизация) сделок и операций	Утверждение акта выполненных работ, услуг руководителем
Сверка данных	Соответствие данных аналитического учета оборотам и остаткам синтетического учета
Разграничение полномочий и ротация обязанностей	Распределение обязанностей: - по оформлению первичных документов, - санкционированию операций и - отражению их результатов на разных лиц для снижения рисков возможных ошибок и злоупотреблений
Процедуры контроля фактического наличия и состояния объектов	Инвентаризация
Надзор, обеспечивающий оценку достижения поставленных целей или показателей	Мониторинг осуществления сделок и учетных операций, выполнения бюджетов (смет, планов), своевременности составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
Процедуры, связанные с компьютерной обработкой информации и информационными системами	Обеспечение бесперебойного использования информационных систем, логическая и арифметическая проверка данных в ходе обработки информации (точность заполнения реквизитов документов, автоматическую сверку данных, контроль введенных сумм, отчеты об операциях и ошибках, и др.)

Осуществление внутрихозяйственного финансового контроля, в соответствии с Информацией Минфина России №ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом

внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности», рекомендуется возложить на органы управления организации, ревизионную комиссию, главного бухгалтера (или иного сотрудника, который ведет бухучет), внутреннего аудитора (или специализированную службу внутреннего аудита) и других сотрудников экономического субъекта, ответственных за соблюдение норм внутреннего контроля.

Иерархия бухгалтерских стандартов в сфере регламентирования бухгалтерского учета показана в таблице 2.

Таблица 2 – Иерархия бухгалтерских стандартов

Документы	Что устанавливают
Федеральные стандарты Утверждает Минфин России. Применение обязательно для всех экономических субъектов	Устанавливают [4, п. 3-4 ст. 21]: - определения и признаки объектов бухгалтерского учета, их классификация, условия принятия и списания; - допустимые способы денежного измерения объектов бухгалтерского учета; - порядок пересчета стоимости объектов бухгалтерского учета; - требования к учетной политике, инвентаризации активов и обязательств, документам бухгалтерского учета и документообороту; - план счетов бухгалтерского учета и порядок его применения, (за исключением кредитных организаций, для которых он утверждается нормативным правовым актом ЦБ РФ); - состав, содержание и порядок формирования информации, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности; - условия достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности; - состав последней и первой бухгалтерской (финансовой) отчетности при реорганизации юридического лица, ликвидации юридического лица, порядок ее составления и денежного измерения объектов в ней; - упрощенные способы ведения бухгалтерского учета - специальные требования к бухгалтерскому учету (отдельных видов экономической деятельности).
Отраслевые стандарты Утверждают Минфин России и ЦБ РФ (в пределах полномочий) Применение обязательно для всех экономических субъектов отрасли	Устанавливают [4, ч.5 ст. 21]: - особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности
Рекомендации в области бухгалтерского учета Принимают субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета Применение на добровольной основе.	Принимаются [4, ч.7-10 ст. 21]: - в целях правильного применения федеральных и отраслевых стандартов, уменьшения расходов на организацию бухгалтерского учета, а также распространения передового опыта организации и ведения бухгалтерского учета, результатов исследований и разработок в области бухгалтерского учета
Стандарты экономического субъекта Принимает экономический субъект самостоятельно Применение предусмотрено всеми подразделениями экономического субъекта, а также дочерними обществами	Предназначены [4, ч. ст. 21]: - для упорядочения организации и ведения субъектом бухгалтерского учета

Федеральным стандартам являются действующие Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), рекомендациями – нормативные акты и методические указания по вопросам бухгалтерского учета, а стандартами экономического субъекта – положения учетной политики и иных локальных нормативных актов организаций. Документы для организации и ведения бухгалтерского учета Центральным банком Российской Федерации, в том числе план счетов бухгалтерского учета, утверждаются в порядке, установленном Федеральным законом от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [4, п. 17 ст. 21].

Юридическая ответственность за нарушение правил бухгалтерского учета в Законе № 402-ФЗ не определена. Но последствия нарушений норм бухгалтерского права установлены в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП) и Налоговом Кодексе РФ (НК РФ):

- ст. 15.11 «Грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности» КоАП – для должностных лиц;
- ст. 14.13 «Неправомерные действия при банкротстве» КоАП – для должностных лиц;
- ст. 120 «Грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения» НК РФ – для организаций.

В акционерных обществах и кредитных организациях деятельность служб внутреннего контроля регламентируется также ст. 85 Федерального закона от 26.12.1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и Положением ЦБР от 16.12.2003 N 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах». Согласно п.1.2 Положения ЦБР № 242-П, внутренний контроль должен обеспечивать эффективность и результативность финансово-хозяйственной деятельности при совершении банковских операций и других сделок, эффективность управления активами и пассивами, включая обеспечение сохранности активов, управления банковскими рисками [8, п.1.2].

Наряду с внутренним финансовым контролем в целях получения независимой оценки могут проводиться аудиторские проверки. Целью аудита является объективная оценка достоверности бухгалтерской отчетности.

Правовое регулирование аудита в РФ основано на Федеральном законе от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Нормативное обеспечение в сфере аудиторской деятельности возложено на Минфин РФ. Им осуществляется также ведение государственного реестра саморегулируемых организаций аудиторов, а также контрольного экземпляра реестра аудиторов и аудиторских организаций.

Правила аудиторской деятельности предусмотрены в стандартах аудиторской деятельности, состоящую из рамочных международных стандартов аудита, внутригосударственных федеральных стандартов аудиторской деятельности, утверждаемых Минфином РФ, стандартов саморегулируемых организаций аудиторов, обязательных для их членов, и внутрифирменных стандартов аудиторских организаций.

Согласно закона № 307-ФЗ (ст. 5) ежегодно обязательный аудит проводится в случаях, если:

- организация имеет организационно-правовую форму акционерного общества;
- ценные бумаги организации допущены к организованным торгам;
- организация является кредитной организацией, бюро кредитных историй, профессиональным участником рынка ценных бумаг, страховой или клиринговой организацией, обществом взаимного страхования, организатором торговли, негосударственным пенсионным или иным фондом, акционерным инвестиционным фондом, управляющей компанией акционерного инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда или негосударственного пенсионного фонда (за исключением государственных внебюджетных фондов);
- объем выручки от продажи продукции организации (за исключением органов государственной власти, местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений, государственных и муниципальных унитарных предприятий, сельскохозяйственных кооперативов, союзов этих кооперативов) за предшествовавший отчетному год превышает 400 млн. руб. или сумма активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец предшествовавшего отчетному года превышает 60 млн. руб.;
- организация (за исключением органа государственной власти, местного самоуправления, государственного внебюджетного фонда, государственного и муниципального учреждения) представляет и (или) публикует сводную (консолидированную) бухгалтерскую (финансовую) отчетность;
- в иных случаях, установленных федеральными законами [5, ст.5].

При необходимости обязательного аудита аудиторское заключение включается в состав бухгалтерской отчетности и представляется вместе с иными формами бухгалтерской отчетности. Статья 20 Закона № 307-ФЗ предусматривает в случаях нарушения законодательства в сфере аудита применение мер дисциплинарного воздействия: вынесение предписания, обязывающего устранить выявленные нарушения и устанавливающего сроки устранения таких нарушений; вынесение предупреждения в письменной форме о недопустимости нарушения нормативных требований; наложение штрафа; приостановление деятельности аудитора; исключение аудиторской организации, аудитора – члена саморегулируемой организации аудиторов.

Таким образом, финансовый контроль на предприятии осуществляется органами управления организации, а также подразделениями и сотрудниками, ответственными за проведение контрольных процедур и направлен на обеспечение эффективности и результативности деятельности экономического субъекта, достоверности и своевременности бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности, соблюдение применимого законодательства [7, п.3]. По выявленным в результате контроля нарушениям и недостаткам разрабатываются корректирующие мероприятия для улучшения положения в соответствии с целями деятельности предприятия.

Список литературы

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант», 2015.
- 2 Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ (ред. от 03.11.2015) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант», 2015.
- 3 Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) часть 1 (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант», 2015.
- 4 Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант», 2015.
- 5 Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2015) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант», 2015.
- 6 Федерального закона от 26.12.1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. 29.06.2015) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант», 2015.
- 7 Информация Минфина России №ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант», 2015.
- 8 Положение ЦБР от 16.12.2003 N 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант», 2015.
- 9 Овчарова Е.В. Финансовый контроль в Российской Федерации: Учебное пособие. – М.: Зерцало-М, 2013. – 224 с.
- 10 Самылин А.И. Корпоративные финансы: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 472 с.:

ХАМИДУЛЛИНА З.Р. РАСТЕГАЕВА Ф.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Уфимский филиал

graduate student Z. R. KHAMIDULLINA

scientific advisor Ph.D. in economics, associate Professor RASTEGAIEVA F. S.

Department «Accounting, audit and statistics»

Financial University under the Government of the Russian Federation, the Ufa branch

ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

PROBLEM OF AUDIT OF EFFICIENCY OF BUDGETARY FUNDS

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы аудита эффективности использования бюджетных средств. Эффективность расходования государственных средств является основным параметром в механизме проведения аудита эффективности, поэтому выделены основные проблемы проведения аудита эффективности использования бюджетных средств, такие как, недостаточная правовая база, недостаток финансирования, отсутствие глубокой предварительной работы.

Abstract

In the article the problems of audit of efficiency of use of budgetary funds. The efficiency of public spending is a key parameter in the mechanism of conducting the performance audit, therefore, the main problems of audit of efficiency of use of budgetary funds, such as insufficient legal framework, lack of funding, lack of in-depth preliminary work.

Ключевые слова: аудит, эффективность, бюджет, средства, бюджетная организация, аудит эффективности.

Keywords: audit, efficiency, budget, funds budget organization, performance audit.

Аудит эффективности использования бюджетных средств является очень актуальным направлением развития деятельности органов государственного финансового контроля. Как раз «развития деятельности», так как в сегодня нет совершенной законодательной базы для проведения такого аудита.

Хотя в настоящее время можно говорить, что система государственного финансового контроля в Российской Федерации находится на новом этапе развития, так как был введен в действие изменения в Бюджетный кодекс, принятый Государственной Думой 26 октября 2012 г., и в тесной увязке с ним принят законопроект о внесении изменений и дополнений в закон о Счетной палате Российской Федерации [1]. Новшества в законодательстве формируют новые условия для взаимосвязанной работы органов внешнего и внутреннего финансового контроля. «В кодекс введены понятия внешнего и внутреннего государственного финансового контроля, отделены полномочия между органами финансового контроля, уточнены бюджетные полномочия органов государственной власти и местного самоуправления по осуществлению финансового контроля. Законодательно фиксированы положения о проведении внутреннего финансового аудита».

Эффективность использования государственных средств является существенным параметром в механизме аудита эффективности. Поэтому, прежде чем разрабатывать законодательные нормы, необходимо установить данное понятие в самом законодательстве. Функционирующие финансовые и правовые критерии определяют важнейшие принципы эффективности и результативности использования бюджетных средств. В статье 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации раскрывается сущность этого принципа: участники бюджетного процесса при составлении и исполнении бюджетов обязаны руководствоваться необходимостью достижения заданных результатов с использованием минимальных средств или достижения оптимального результата с использованием определенного объема средств [1].

Так как, такие ревизии позволят повысить эффективность бюджетных средств, однозначно оправданы стремления по формированию необходимых условий для перехода на более высокий качественный уровень государственного контроля и дополнением контроля за легитимностью и целевым использованием средств бюджета. Именно дополнением, потому что аудит эффективности должен быть наряду с аудитом соответствия или финансовым аудитом и являться следующим, более высоким уровнем системы государственного финансового контроля [6].

Проверка эффективности, безусловно, нужна, но проведению таких ревизий должна предшествовать немалая предварительная работа по действенной организации всего процесса управления финансовыми и материальными ресурсами страны. Нужно сделать переход от системы государственных финансов на бюджетирование, ориентированное на результат. А чтобы эффективно сформировать весь процесс управления государственными финансовыми ресурсами, необходима значительно большая научная работа по определению социально важного результата от использования бюджетных средств, (например, подготовка специалистов; улучшение здоровья населения; расчет научно обоснованных затрат, необходимых для выполнения доводимых заданий; разработка критериев оценки эффективности использования бюджетных средств и материальных ресурсов; разработка методологий определения эффективности и многое другое) [2]. А также при

аудите эффективности должно контролироваться соответствие полученных результатов установленным целям с расходом минимального объема бюджетных средств.

В настоящий момент у органов финансового контроля, нет и законодательной базы для проведения аудита эффективности, а если и есть правовая база, без проведения той большой предварительной работы нельзя провести качественно такую ревизию по всем направлениям использования средств бюджета страны. А начать проверку без такой предварительной работы опасно, так как результаты таких проверок свободно будет оспаривать, обжаловать в таких сегментах, как здравоохранение, народное образование, управление и т.д. [3].

Аудит эффективности бюджетных средств с наибольшей полезностью для общества, допустимо, проводить только тогда, когда будут, разработаны и законодательно ратифицированы принципиально новейшие для страны механизмы стимулов и принятия решений на всех уровнях бюджетного процесса, которые были бы ориентированы на результативность. Должен появиться прямой интерес в этом получателей бюджетных средств с параллельным ужесточением ответственности при неэффективном управлении средствами [7].

Необходимо разрабатывать такие механизмы финансирования, которые позволят значительно повысить эффективность использования ресурсов внутри бюджетной организации, а также уменьшат потери, связанные с неосновательным субсидированием неэффективной, невостребованной бюджетной сети, которая бесполезна самим потребителям общественных услуг, но отвлекает существенные средства и не позволяет полноценно финансировать более приоритетные направления общественных затрат там, где они реально востребованы и там, где они нужны потребителям [4].

Достичь в короткие сроки наиболее значительных результатов для общества, с позиции роста эффективности бюджетных расходов, можно, все же, только в том случае, если разработка принципиально новейших механизмов финансирования бюджетного сегмента будет идти впереди, но и внедрение новых механизмов оценки результативности этих расходов должно быть осуществлено почти параллельно, с некоторым незначительным отставанием. Это разрешит, в рамках расширенной независимости получателей бюджетных ресурсов, проверять их усилия, сконцентрированные на рост эффективности и разумности расходования бюджетных средств. Без этого новейшие бюджетные механизмы, как и без стремлений, направленных на подъем прозрачности бюджета, работать не будут [5].

Таким образом, параллельно, совершенствуя законодательство России, также законодательство субъектов России в направлении бюджетирования, ориентированного на результат, нужно внедрять и аудит эффективности использования бюджетных средств, да и государственных ресурсов в целом.

Список литературы

- 1 Бюджетный кодекс Российской Федерации;
- 2 Аюбов Н. А. Развитие контроля за целевым и эффективным использованием средств в бюджетных организациях // Вестник ОрелГАУ . 2010. №6;
- 3 Дроботова Е. В. Аудит эффективности бюджетных средств [Текст] / Е. В. Дроботова // Молодой ученый. — 2014. — №19. — С. 390-392;
- 4 Горшенина Д. А. Совершенствование инструментария оценки и контроля эффективности использования бюджетных средств в современных условиях // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие) . 2015. №2-1 (22);
- 5 Караваева Ю. С. К вопросу об эффективности и рациональном использовании бюджетных средств // Вестник брянского государственного университета . 2011. №3;
- 6 Мамсуров А. Б., Ракута Н. В. Эффективное использование бюджетных средств как центральная категория аудита эффективности // Пространство экономики. 2012. №4-3;
- 7 Молчанова М.Ю. О проблемах аудита эффективности расходования средств муниципальных бюджетов // Современные наукоемкие технологии. – 2011. № 7. – С. 73-76.

**ОПЫТ СОВРЕМЕННОЙ РЕФЛЕКСИИ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ
АРИСТОТЕЛЯ**

**EXPERIENCE THE MODERN REFLECTION OF SOCIAL AND POLITICAL VIEWS OF
ARISTOTLE**

Аннотация

Политическое учение Аристотеля имеет чрезвычайно большую теоретическую и еще большую историческую ценность. Сжатый проект идеального государства, намеченный Аристотелем, как и всякая утопия, есть, по сути, идеализированный объект по сравнению с существующими формами государственности. Однако присутствуют здесь и черты, отражающие реальные исторические отношения общества, в котором этот проект был разработан. Приемникам знаниям, потомкам в свою очередь необходимо сделать выводы на дальнейшее развитие государства. В этой работе будут рассмотрены основные положения философии Аристотеля, касающиеся этой проблемы.

Abstract

Political Aristotle has a very great theoretical and of great historical value. The compressed project of the ideal state, scheduled Aristotle, like every utopia is, in fact, the idealized object compared to existing forms of statehood. However, there are features and reflecting the real historical relationship of society in which the project was developed. Receivers' knowledge descendants in turn are necessary to draw conclusions on the further development of the state. This work will reviewed main provisions of the philosophy of Aristotle.

Ключевые слова: философия, Аристотель, современность.

Keywords: philosophy, Aristotle, modernity.

Биография Аристотеля. Аристотель родился в Стагире (поэтому получил прозвание Стагирит), греческой колонии в Халкидиках, недалеко от Афонской горы, в 384 году до нашей эры. Отца Аристотеля звали Никомах, лекарь при дворе Аминты III, царя Македонского. Никомах был потомственным лекарем, в его семье врачебное искусство передавалось от отца к сыну. Никомах был первым учителем Аристотеля. Уже в детстве Аристотель познакомился с Филиппом, будущим отцом Александра Македонского, что сыграло не последнюю роль в его будущем назначении воспитателем Александра.

Приближенность Аристотеля ко двору в большой степени определили его взгляды на жизнь.

Юношество Аристотеля пришлось на расцвет Македонии. Аристотель получил греческое образование и был носителем этого языка, он симпатизировал демократическому образу правления, но в то же время он был подданным македонского правителя. Это противоречие сыграет определённую роль в его судьбе.

В 369 году до н.э. Аристотель лишился родителей. Опекуном юного философа стал Проксен (впоследствии Аристотель тепло отзывался о нём, а когда Проксен умер, усыновил его сына Никанора). Аристотель наследовал от отца значительные средства, это дало ему возможность продолжать образование под руководством Проксена. Книги тогда были очень дороги, но Проксен покупал ему даже самые редкие. Таким образом, Аристотель в юности пристрастился к чтению. Под руководством своего опекуна Аристотель изучал растения и животных, что в будущем развилось в отдельную работу «О возникновении животных».

В 367 году до н. э. Аристотель поселился в Афинах, где стал философом в Академии Платона, в которой состоял двадцать лет, до самой смерти Платона[1].

В 347 году до н. э. Аристотель женился на Пифиаде, приёмной дочери Гермия, тирана Ассоса в Троаде. У Аристотеля и Пифиады была дочь Пифиада. В 345 году до н.э. Гермий выступает против персов, за что был свергнут ими и казнён. Аристотель вынужден уехать в город Митилену на о. Лесбос.

В 343 году до н.э. по приглашению македонского царя Аристотель занял место воспитателя царского сына Александра, будущего знаменитого полководца[1]. В 335 году до н. э. Аристотель вернулся в Афины, где основал свою философскую школу Ликей(известную также под названием перипатетической)[1]. После смерти Александра Македонского Аристотель вынужден был покинуть Афины (с ростом там освободительного движения против македонского господства). Год спустя он умер.

Анализ социально-политических взглядов Аристотеля. Аристотель прежде всего разделяет государства на правильные и неправильные. В первых правительство заботится об общем благополучии, во вторых – лишь о собственном благополучии. Существуют три вида правильных государств: монархия, аристократия и полития (республика) и три вида неправильных государств: тирания, олигархия и демократия. Кроме того, существует множество переходных форм. При аристократии власть находится в руках немногих, обладающих личными достоинствами; аристократия возможна лишь там, где личное достоинство ценится народом. Полития – власть большинства. Большинству присуща единственная общая им всем добродетель – воинская, поэтому «республиканское общество состоит из таких людей, которые по природе своей воинственны, способны к подчинению и власти, основанной на законе, по силе которого правительственные должности достаются и бедным, лишь бы они были достойны».

Среди неправильных форм государства прежде всего выделяется тирания. «Тираническая власть не согласна с природой человека». К ней Аристотель относится резко отрицательно. Вторая неправильная форма – олигархия. Это власть немногих, но не достойных (как при аристократии), а богатых. Далее следует демократия. Существуют два варианта этой формы государства: демократия, которая основана на законе, и демократия, при которой власть находится в руках толпы, а не закона; фактически же власть находится в руках народных льстецов-демагогов.

Говоря о наилучшем политическом устройстве, Аристотель различает абсолютно наилучшую и реально возможную формы. Однако собственные идеалы Аристотеля весьма не определённы. В наилучшем государстве граждане счастливы, их жизнь совершенная и вполне себе довлеющая, а так как умеренное и среднее – наилучшее, то там граждане владеют умеренной собственностью. Такое среднее сословие и устанавливает наилучшую форму правления. Казалось бы, что Аристотель – демократ, что он сторонник средних слоёв населения, большинства. Однако и это не так. Хитрость Аристотеля в том, что он остаётся на стороне большинства или даже всех граждан, предварительно исключив из их числа большинство жителей государства. Для этого философ различает существенные и несущественные, но тем не менее необходимые части государства. К необходимым, но несущественным частям государства Аристотель относит всех трудящихся, а к существенным – лишь воинов и правителей.

Аристотель прямо заявляет, что «государство, пользующееся наилучшим политическим устройством, не даст, конечно, ремесленнику прав гражданина» (III, 3), что, с другой стороны, «граждане такого (наилучшего) государства не должны быть земледельцами» (ведь у ремесленников и земледельцев нет философского досуга для развития в себе добродетели).

Выход из создавшегося противоречия Аристотель находит в экспансии греков. Грек не должен быть ни ремесленником, ни земледельцем, ни торговцем, но эти занятия в государстве совершенно необходимы, и место эллинов здесь должны занять варвары-рабы. По программе Аристотеля, в наилучшем государстве все граждане греки превращаются в рабовладельцев, а все народы мира в их рабов. Греки должны стать властелинами мира.

Аристотель впервые обстоятельно раскрывает содержание понятия «гражданин». Человека Аристотель рассматривает как существо политическое, а понятие «гражданин» определяется им через участие в суде и органах власти. Следует, вспомнить, что ни рабы, ни женщины не были допущены к участию ни в суде, ни во власти.

Как и Платон в «Законах», Аристотель исключает из числа граждан лиц, занятых физическим трудом. Гражданская доблесть, заявлял он, подходит «только к тем, кто избавлен от работ, необходимых для насущного пропитания». Хотя землепашцы, ремесленники и поденщики нужны в государстве, однако важнейшими его частями являются воины и правители. При политии власть «сосредоточивается в руках воинов, которые вооружаются на собственный счет». Они обладают гражданскими правами в полном объеме. Некоторые, весьма урезанные права граждан предоставляются также земледельческому демосу – крестьянам.

Аристотель не считал нужным коренным образом менять современную ему классовую структуру, поэтому все население страны он делил на свободных, ремесленников и рабов. Среди общественных классов особую роль он отводил «земледельческому демосу». По его мнению, именно

этот класс наиболее ценен в этическом и политическом отношениях, поскольку привержен заведенным порядкам и благодаря этому классу, можно смягчать антагонизмы между бедными и богатыми, являющиеся причиной государственных переворотов.

Демократия у него стоит на предпоследнем месте от худшего государственного строя - тирании. Закон для Аристотеля напрямую связан со справедливостью, ибо устанавливается ради блага множества людей граждан, властитель же обычный человек, а потому ему вполне свойственно ошибаться и иногда впадать в порок несправедливости. На основе этих умозаключений Аристотель пришел к выводу, что "предпочтительнее, чтобы властвовал закон, а не кто-либо один из среды граждан". Аристотель решает спор в пользу закона.

В государстве должно господствовать право, а не люди (цари – философы по Платону). Законы – это уравновешенный разум, которому не мешают эмоции, симпатии, антипатии. Искусство законодателя состоит в том, чтобы создавать законы, соответствующие государству, а не подгонять государственный строй к придуманным законам. Аристотель понимает справедливость как общее благо. Достижению общего блага и должна служить политика. Достичь этой цели не легко. Политик должен учитывать, что человек подвержен страстям и что человеческая природа испорчена. Поэтому политик не должен ставить своей целью воспитание нравственно совершенных граждан, достаточно, чтобы все граждане обладали добродетелью гражданина – умением повиноваться властям и законам. Такова программа-минимум «Политики» Аристотеля.

Программа-максимум распространяется Аристотелем лишь на правителей: для умения властвовать необходима не только добродетель гражданина, но и добродетель человека, ибо власть имущий должен быть нравственно совершенным. Аристотель определяет государство как «форму общежития граждан, пользующихся известным политическим устройством», политическое же устройство – как «порядок, который лежит в основании распределения государственных властей». Политическое устройство предполагает власть закона, определяемого философом как «бесстрастный разум», как «те основания, по которым властвующие должны властвовать и защищать данную форму государственного быта против тех, кто её нарушает».

Аристотель различает в политическом устройстве три части: законодательную, административную и судебную. Говоря о составе государства, Аристотель подчеркивает его многочастность и не подобие частей друг другу, естественное различие составляющих его людей – «из людей одинаковых государство образоваться не может», а также различие семей в государстве.

Основа государства – гражданин. Государство состоит именно из граждан. Отмечая, что каждое политическое устройство имеет своё понятие о гражданине, сам Аристотель определяет гражданина как того, кто участвует в суде и в управлении, называя это «абсолютным понятием гражданина». Кроме того, граждане несут военную службу и служат богам. Итак, граждане те, кто исполняет воинскую, административную, судебскую и жреческую (религиозную) функции.

Государство, будучи формой общежития граждан, - не единственная его форма. Другие формы – семья и селение. Они предшествуют государству, которое по отношению к ним выступает как их цель. Государство – энтелехия семьи и селения, энтелехия человека как гражданина. Аристотель определяет человека как по своей природе политическое животное.

Выборы - всего лишь фикция, так как олигархи до официальных сроков выборов в своих негосударственных структурах договариваются, кого выдвигать в кандидаты, в число которых негодные им персоны не попадают.

Офицерам вооруженных сил и служащим полиции в последнее время повысили зарплату в несколько раз, и получилось как в идеальном государстве Платона, которое по сути есть восточный тип: «Сквозь очертания нарисованной Платоном гармонии между хозяйственными работами и отправлениями высших обязанностей правительственных и военных, предполагающими высшее интеллектуальное развитие, ясно проступает противоположность высших и низших классов, резко обособленных друг от друга. Тем самым «идеальное» государство сбивается на осужденный самим Аристотелем отрицательный тип общества, движимого материальными интересами и разделенного на взаимно-враждебные классы. Разряды воинов и философов не только выполняют свои функции, отличающие их от тружеников хозяйства. Как занятые управлением и военным делом, они властвуют, требуют повиновения и не смешиваются с управляемыми. Они добиваются от воинов-стражей, чтобы те помогали им, как собаки помогают пастухам, пасти «стадо» тружеников хозяйства. На правителях лежит неусыпная забота добиваться, чтобы воины не превратились в волков, нападающих на овец».

В анализе государства Аристотелем появляются элементы несвойственные восточному государству. Во-первых, необходимость государства вытекает из природы людей, которые стремятся

к общению между собой, то есть стремятся к созданию государства. Во-вторых, в отличие от животных природа наделила человека интеллектом и нравственностью, именно, благодаря им, люди стремятся и организуют государственное общение, но, признает Аристотель, и тем и другим человек может пользоваться и в обратную сторону, то есть не во благо, а во зло. «Государство существует по природе и по природе предшествует каждому человеку; поскольку последний, оказавшись в изолированном состоянии, не является существом самодовлеющим, то его отношение к государству такое же, как отношение любой части к своему целому». В этом фрагменте Аристотель обосновывает мысль, которая сегодня звучит коротко и очевидно: человек есть существо социальное и вне общества жить не может. Из первого и второго вытекает третье, что человек есть по своей природе существо политическое (дословный перевод: человек есть животное государственное). Эта мысль Аристотеля широко известна. «Из всего сказанного явствует, что государство принадлежит к тому, что существует по природе, и что человек по природе своей есть существо политическое, а тот, кто в силу своей природы, а не вследствие случайных обстоятельств живет вне государства, либо недоразвитое в нравственном смысле существо, либо сверхчеловек... сравнить его можно с изолированной пешкой на игральной доске». Придание отдельному человеку политической характеристики никак не вписывается в конструкцию восточного государства, где рядовые индивиды исключены из политической жизни.

Следующая мысль, которую высказывает Аристотель об обреченности тех государств, которые сориентированы на милитаризм, на наш взгляд также характерна для западного государства, так как этот тип всегда сориентирован в первую очередь на развитие торговли, финансов, ремесел, промышленности и всего, что приносит прибыль, получение которой есть вечный двигатель для западного общества во все времена. А содержание большой и хорошо вооруженной армии не приносит прибыли, если только не идет война, во время которой можно неплохо заработать на военных поставках.

Такая трансформация произошла в античные времена с Древним Римом. Вначале он (когда был полисом с республиканской формой правления) был типично западным государством, но по мере завоевания все новых и новых обширных территорий эволюционировал в сторону восточного типа, которым и стал на имперском этапе. Аристотель прекрасно понимал, что чрезмерная милитаризация в конечном итоге губит государство. Для него это было вполне очевидным, но эта мысль с трудом, как мы видим, доходит до современных политиков. "Ведь большинство государств, обращающих внимание лишь на военную подготовку, держатся, пока они ведут войны, и гибнут, лишь только достигают господства. Подобно стали, они теряют свой закал во время мира. Виноват в этом законодатель, который не воспитал в гражданах умение пользоваться досугом".

Вот пример актуальности этой аристотелевской мысли: в 1987 году прошлого века на Западе вышла книга английского историка Пола Кеннеди "Подъем и падение великих держав" объемом в 700 страниц. Это сугубо академическое издание, предназначенное для специалистов, вдруг стало бестселлером, так как ее автор убедительно доказывал, что державы приходили в упадок из-за экономического перенапряжения, вызванного военными приготовлениями и стремлением сохранить или расширить свои территории. Он прекрасно понимал, что чрезмерная милитаризация в конечном итоге губит государство. Для него это было вполне очевидным, но эта мысль с трудом, как мы видим, доходит до современных политиков. "Ведь большинство государств, обращающих внимание лишь на военную подготовку, держатся, пока они ведут войны, и гибнут, лишь только достигают господства. Подобно стали, они теряют свой закал во время мира. Виноват в этом законодатель, который не воспитал в гражданах "умение пользоваться досугом".

Подобная же проблема оказалась, в центре внимания и в постсоветской России в связи с тем, что перед ней встала необходимость выработки новой военной доктрины. Хорошо сказал по этому поводу академик Е.Велихов: "Чрезмерные вооружения-это не мускулы государства, а раковая опухоль".

Правда, в данный момент можно добавить, что другая крайность, то есть недостаточная вооруженность государства - это анемия и тоже не годится, так как в этом случае слабое государство рискует стать объектом агрессии для сильных соперников. Особенно это актуально для нашей России, так как по оценкам специалистов, имея около 2% населения от всего мирового населения, она располагает примерно 40% всех мировых богатств, сосредоточенных на земле и под землей.

Такое положение, очевидно, не может не вызывать зависть некоторых наших соседей (и не только соседей) и желание так или иначе "перераспределить" эти богатства в свою пользу. Не поэтому ли Запад в последние 10-15 лет из всех сил старается внедрить в сознание россиян настроения пацифизма.

Заключение. «Искать истину – и легко и трудно, ибо очевидно, что никто не может ни целиком ее постигнуть, ни полностью ее заменить, но каждый добавляет понемногу к нашему познанию природы, и из совокупности всех этих фактов складывается величественная картина». Эти слова Аристотеля выгравированы на здании Национальной академии наук в Вашингтоне.

Античная политическая идеология делает начальные шаги по созданию политической свободы. Государство и законы в Древней Греции начинают рассматриваться как установления, созданные самим человеком и призванные служить его интересам. Подобного рода представления, однако, относились только к свободным гражданам государства и сопровождались обоснованием подневольного положения рабов. Расширение гражданских свобод в Античном мире происходило за счет развития рабовладельческих отношений.

Список литературы

1. Аристотель. Политика // Аристотель: Сочинения в четырех томах. Том 1-4. - М.: Мысль, 1983. – 1244 с.
2. Асмус, В.Ф. Античная философия / В.Ф. Асмус. - 3-е изд. - Москва : Высшая школа, 2003. - 400 с. - (История философии). - Библиогр.: с. 398-399
3. Кравцов Н. Учения Аристотеля о политике и праве// Правоведение. - 2001. - 5. - с. 234-250
4. Чанышев А.А. История политических учений/ А.А. Чанышев. - М.: Проспект, 2005. - 584с.

ХЛЕБОРОБОВ Н.А. СОГЛАЕВ В.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

KHLEBOROV N.A. SOGLAEV V.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПСИХОЛОГИЯ МАНИПУЛЯЦИИ ЛИЧНОСТЬЮ PSYCHOLOGY OF PERSONALITY MANIPULATION

Аннотация

В повседневной жизни приходится часто сталкиваться с ситуациями, когда требуется воздействовать на другого человека. Для многих людей это входит в их прямые обязанности. Это руководители, менеджеры, продавцы, преподаватели, воспитатели, родители, врачи, психологи. Повышенный интерес к технологиям манипуляции проявляют и деловые люди, желающие более эффективно взаимодействовать как с персоналом, так и с деловыми партнёрами.

Abstract

In everyday life, you often face situations when you need to act on another person. For many people this is part of their duties. It is the leaders, managers, salespeople, teachers, educators, parents, doctors, psychologists. Increased interest in technologies of manipulation and show business people who want to communicate more effectively both with staff and with business partners.

Ключевые слова: психология, манипуляция, личность.

Keywords: psychology, personality, manipulation.

Первые сведения, касающиеся необходимости исследования области манипулирования людьми в достижении своих целей, были сделаны еще Б. Паскалем, М.Монтенем, М.Монтескье, Т. Макиавелли. Тема психологического управления людьми изучалась в произведениях Сенеки, Честерфилда, Гете, Карнеги.

Слово “манипуляция” заимствовано из французского языка. Первоисточником является латинское *manipulus* “горсть”. В английском языке оно появилось в 1831 г. Нас интересуют такие его значения, как “искусное управление или использование”, “контроль или игра с помощью искусных, нечестных или коварных средств, особенно для обеспечения чьего-либо преимущества”. Внучка просит бабушку показать, как выкроить фартук кукле (задание на уроках труда). Бабушка объяснила, но через пять минут снова вопрос, затем еще и еще. Наконец, наивный консультант не выдерживает, берет и заканчивает работу самостоятельно. Внучка внутренне торжествует. Представление о том, что такое манипуляции, можно составить на основании примера.[1]

Манипуляция — это вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент. [1]

В практических целях иногда удобнее пользоваться непосредственно метафорой: Манипуляция — это действия, направленные на «прибирание к рукам» другого человека, помыкание им, производимые настолько искусно, что у того создается впечатление, будто он самостоятельно управляет своим поведением.[2]

Понятие "психологическая манипуляция" является сравнительно новым и недостаточно изученным как в отечественной, так и в зарубежной психологии. В отечественной психологии наиболее распространенным является определение манипуляции как одного из видов психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Манипуляции имеют скрытый характер воздействия (попытка манипулирования лишь тогда будет успешной, когда факт воздействия адресатом не осознаётся и конечная цель манипулятора не известна; для манипулятора важно, чтобы адресат считал эти мысли, чувства, решения, наведённые извне, своими собственными, и признавал себя ответственным за них).

Можно выделить три источника информации о существовании манипуляции.

1. Позиция манипулятора. Каждый человек многократно побывал в ней: то как ребенок, выходящий веревки из взрослых, то как родитель, загоняющий ребенка в позицию виноватого, то как поклонник, добывающийся внимания к себе со стороны объекта обожания.

2. Позиция жертвы манипуляции. Достаточно поменять отмеченные выше ролевые пары и мы готовы вспомнить ситуации, когда вскрывалась неискренность наших партнеров, когда мы чувствовали досаду за то, что попались на чью-то удочку.

3. Позиция внешнего наблюдателя. Человеку, не вовлеченному в манипулятивное взаимодействие, приходится заниматься реконструкцией его деталей и характера: восстанавливать недостающие звенья, домысливать за участников.

Манипуляция предполагает игру на человеческих слабостях — "мишенях воздействия" (чувство собственного достоинства, чувство собственности, финансовый достаток, власть, слава, служебное продвижение, профессиональная квалификация, известность, враждебное отношение к непохожим на нас и пр.) — никто не желает показаться трусом, нерешительным, жадным, неумным, наоборот, каждый желает выглядеть достойно, быть великодушным, получать похвалу и т. п.

Манипуляции — важный элемент деловых отношений и могут быть конструктивно использованы в управленческой практике на уровне межличностных контактов. Манипуляция предполагает побуждение к совершению определенного действия в объекте манипуляций.

К индивидуальным психологическим предпосылкам объектов манипуляции можно отнести:

1. Ограниченность человеческого разума, склонность к предвзятости, подверженность внушениям;
2. Субъективное восприятие действительности по причине ограниченности перцептивных возможностей органов чувств, не позволяющее составить объективное представление о мире;
3. Вера в истинность тех теорий, идей, которые предпочитает человек;
4. Абсолютное доверие установленным фактам, отрицание не подтвержденных фактами истин и т.д.[3]

В то же время для манипулирования человеком необходимо также, чтобы у самого манипулятора были определенные качества личности. К индивидуальным психологическим предпосылкам субъектов манипуляции можно отнести:

1. Статусные: ролевая позиция, должность, возраст;
2. Деловые: квалификация, способности, знания;
3. Представительская поддержка — опора на силу конкретных лиц или достаточно определенных третьих лиц;
4. Динамические силы: темп, паузы, инициатива;
5. Конвенциональные преимущества — опора на силу обобщенных «других», на всеобщие требования: нормы поведения, традиции, ценности, мораль [3].

Современный руководитель должен обладать всеми технологиями воздействия на подчиненных. Манипуляция является специфичным средством влияния. Но все-таки она занимает свое «место под солнцем» в деле управления людьми. Для изучения этого явления нами разработана анкета, которая содержит в себе пункты, отражающие качества личности, которыми должен обладать манипулятор. Качество анкеты оценено группой психологов.

Было проведено анкетирование. За день до исследования испытуемым сообщалось, что они будут заполнять анкету по антикризисному управлению. В день тестирования люди рассаживались в аудитории по человеку за парту. Вопрос читался один раз, четко, ясно. Эти условия были выдержаны для того, чтобы получить результаты, наиболее приближенные к реальности. Результаты отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты анкетирования.

Уровни/Группы	группа А	группа В	группа С	группа D	группа Е	Кол-во человек на уровне.
Базовый уровень	2	2	5	1	4	14
Низкий уровень	4	3	2	3	2	14
Средний уровень	8	6	7	10	6	37
Высокий уровень	1	0	0	0	1	2
Итоговое кол-во	15	11	14	14	13	
Итого приняли участия человек.		67				

На основании полученных данных можно сделать вывод о том, что в большинстве своем (60%) люди обладают достаточными способностями к манипулированию. Это число может варьироваться в зависимости от коллектива, в котором проводится исследование. Но в большинстве своем, такой высокий процент будет сохраняться постоянно. Это в очередной раз доказывает то, что люди, окружающие нас, манипуляторы. Будь то это наши начальники, или же наши подчиненные.

Вторым, но не маловажным пунктом будет то, что манипулятора с помощью письменного исследования найти очень трудно. Эти обстоятельства личности человека станут известны только после общения с человеком.

Можно сделать вывод о том, что манипуляция даруется человеку как некий талант, который то угасает, то просыпается с новой силой в зависимости от той ситуации, в которой человек находится. Все люди манипуляторы. Кто-то делает это более искусно, кто-то менее, но по большому счету все люди, так или иначе, пользуются этим. Это никогда не будет бросаться в глаза, потому что одна из ключевых особенностей манипуляции - скрытность. Поэтому, выявить сильного манипулятора среди людей, с которыми мы работаем, очень сложно.

Теперь необходимо перейти к вопросу о том, как менеджеру распознать это явление, и не дать возможности другим людям воспользоваться вами.

Критичность - один из важных факторов в манипуляции. Все, что вы услышали, увидели необходимо подвергать критике, строить версии происходящего, которые отличаются от вашего первого взгляда на ситуацию. Без этого будет только одна из версий произошедшего. А ситуации происходящие с нами многогранны.

Вы должны постоянно прогнозировать ситуации. Другими словами, вы должны спрогнозировать несколько вариантов развития событий, после чего, вам будут уже понятны мотивы тех людей, с которыми вы ведете общение.

Понимание мотивов людей приведет вас к пониманию ситуации в целом, а вместе с этим пониманием вы будете владеть ситуацией. Ведь манипуляция только тогда манипуляция, когда имеет скрытый мотив. Лишая людей этого скрытого мотива, вы лишаете манипуляцию своего смысла, поэтому, во время разговора не стесняйтесь проговаривать ваши мысли, которые, по-вашему, способны лишить манипуляцию скрытого мотива.

Рефлексия, это ваш самый честный помощник. Рефлексии должно подвергаться все, что вы увидели, услышали. Чем быстрее вы начнете анализировать происходящие с вами события, тем лучше, потому что через несколько часов после беседы большая часть разговора забывается, забываются ключевые моменты. А забыть это - значит потерять связь между вашим сознанием и тем, чего они хотели от вас получить.

Так как целью нашей работы является защита от манипулятивного воздействия, то для менеджеров предложено нами два варианта развития ситуации.

Первый вариант – это изучение приемов манипуляции, изучив которые, вы сможете, вспоминая очередной прием, решать определенную ситуацию. Главным недостатком этого варианта будет огромное количество приемов, которые человек просто не в состоянии запомнить. К тому же, люди не пользуются справочниками. Люди манипулируют сознанием других неосознанно. Человек, используя свой житейский опыт, имеет представление, как можно поступить в той или иной ситуации. Они выбирают именно те способы, которые помогут им добиваться своих целей.

Второй же вариант - это разработанные нами советы защиты от манипуляции, которые помогут вам лучше разбираться в этом явлении. Список необходимых действий, которые вы можете использовать в разговорах с людьми.

Прежде чем начинать двигаться в каком-либо направлении, постарайтесь осознать то, что самая лучшая защита - это уверенность и самоуверенность. Бесстрашие, уверенность в себе и самодостаточность помогут вам избежать манипулятивных воздействий со стороны других людей. Наличие уверенности человека в собственных силах позволяет преодолевать любые направленные на него манипуляции.

1) Нужно осознать скрытый мотив общения у вашего партнера. Распознавать манипуляции со стороны других людей, в том числе невербальные и скрытые. Это возможно, если вы внимательны, имеете психологический опыт и доверяете своей интуиции. По микродвижениям глаз, мимике лица, интонациям, жестам и даже мало уловимым движениям тела внимательный человек может увидеть фальшь в действиях и речи человека. Проще говоря, лукавит партнер или нет.

2) Сохранять свои личные границы, защищаясь. Верить в себя и не подавать вида на манипулятивные приемы в беседе с вами. При защите очень важно сохранять спокойствие. «Мудрость приходит вместе со способностью быть спокойным.»

3) Тактично и вовремя ПРИСЕКАТЬ манипуляцию. Защита - переспрашивать, уточнять, делать паузу и возвращаться при необходимости назад, ссылаясь на желание лучше понять, что от вас требуется. Ведь, как и писалось ранее, осветить мотивы манипулятора - значит лишить эту игру смысла. Берите время на раздумье, никакие решения не должны приниматься на горячую голову. Фраза - «Хорошо, мне надо подумать» - будет очень тактична по отношению к вашему собеседнику и даст вам достаточно времени, чтобы как следует обдумать, произошедшее с вами.

4) Не записывайте каждого встречного в манипуляторы. Далеко не все окружающие люди хотят попользоваться вашей добротой. Будучи излишне подозрительными, вы можете напрочь лишить себя радости общения.

Заключение. «Искать истину – и легко и трудно, ибо очевидно, что никто не может ни целиком ее постигнуть, ни полностью ее заменить, но каждый добавляет понемногу к нашему познанию природы, и из совокупности всех этих фактов складывается величественная картина». Эти слова Аристотеля выгравированы на здании Национальной академии наук в Вашингтоне.

Список литературы

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. — М., 1996.
2. Толмачева О.Г. Психологическое воздействие и манипулятивные технологии.
3. Абрахам Гарольд Маслоу. Мотивация и личность

ХНЫРЕВА Н.О., КОВШОВ И.В.

Финансовый Университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KHNYREVA N.O., KOVSHOV I.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ПРОТИВОРЕЧИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ; ИСТОКИ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ GLOBALISATION CONTRADICTIONS; ITS ORIGINS AND MAIN PROBLEMS

Аннотация

Статья посвящена исследованию противоречий, вызванных процессом глобализации. В частности, раскрывается вопрос о глобализации, как о процессе, зародившемся ещё в эпоху Великих географических открытий.

Abstract

The article highlights the contradictions caused by the process of globalization. The question of globalization as a process dating back to the period of great geographical discoveries is researched in

particular.

Ключевые слова: глобализация, Великие географические открытия, антиглобализм.

Keywords: globalization, the great geographical discoveries, antiglobalism.

Период конца XX века и начала XXI века ознаменовался бумом активности антиглобалистских общественных объединений, возникших в результате увеличения негативных последствий такого явления, как глобализм. В настоящее же время уже можно говорить о том, что антиглобализм является не просто общественным, а политическим движением.

Однако отрицательные последствия глобализации прослеживаются задолго до XX века, так как начало своё глобализация берёт ещё в эпоху Великих географических открытий. Бесспорно, Географические открытия привели к глубоким положительным изменениям, таким как:

- разрушение предрассудков и ложных представлений о других материках и населяющих их народах, о мире в целом;
- развитие наук – географии, астрономии, истории;
- появление единого мирового рынка, мировой торговли;
- смещение главных морских путей из морей в океаны;
- появление новых портов;
- появление множества новых товаров, продуктов питания в Европе;
- толчок быстрому развитию промышленности и торговли в Европе, возникновению новых форм финансовой системы, банковского дела и кредита, как следствие [2].

Тем не менее, Географические открытия не обошлись без отрицательных последствий. Во-первых, колонизация и завоевание новых земель были неоднозначными, а то и губительными для народов метрополий и колоний. Освоение новых земель сопровождалось чудовищной эксплуатацией покоренных народов, обращением их в рабство, а часто и полным искоренением. В ходе завоевания были разрушены многие очаги древних цивилизаций, прерван естественный ход исторического развития целых континентов, народы колонизованных стран были насильственно втянуты в формирующийся капиталистический рынок и своим трудом ускорили процесс становления и развития капитализма в Европе [3].

Во-вторых, в новых землях европейцы добыли такое количество золота и серебра, какого не видывали никогда. В условиях экономики части Европы (Испании и Португалии), сохранявшей феодальные черты, рационально воспользоваться полученным богатством не удалось. В результате эти награбленные сокровища вызвали обесценивание денег, что привело к "революции цен". Цены на товары первой необходимости резко возросли, население обнищало.

Да и приток новых товаров и продуктов питания в Европу, названный выше положительным аспектом, не является исключительно таковым. Например, в мировой товарооборот продуктов, ранее не известных европейцам, был включен табак [2]. Это привело к повальному увлечению табакокурением, последствия чего мы ощущаем и по сей день.

Данные отрицательные эффекты Великих географических открытий были первыми негативными последствиями глобализма, список которых расширился на сегодняшний день.

К настоящему моменту под отрицательными последствиями глобализации в основном понимаются отрицательные последствия всеохватывающей деятельности глобальных транснациональных корпораций и всемирных торговых правительственных организаций, активно развернувших свою деятельность в XX веке. Это:

- неравномерное распределение преимуществ от глобализации, которое повлекло за собой упадок отдельных отраслей и сфер деятельности в некоторых странах из-за стремительно возросшей конкуренции и ухудшения условий жизни определенной категории людей;
- уменьшение занятости в обрабатывающих отраслях некоторых стран и рост числа работающих в сфере услуг, где производительность труда в большинстве своем является более низкой;
- угрозы для национальных экономик;
- рост числа экономических преступлений;
- увеличение разницы между размерами оплаты труда высоко квалифицированных и менее квалифицированных работников, рост безработицы среди последних;
- перераспределение производства продукции в страны третьего мира, где оплата труда значительно ниже, чем в развитых странах, что иногда губительно сказывается на экономике отдельных стран;

- эксплуатация детского труда;
- пренебрежение правилами безопасности;
- возрастание угрозы экологического кризиса из-за стремительного ухудшения состояния окружающей среды и многое другое [1].

Именно против этих аспектов глобализации и направлена деятельность антиглобалистских движений, как утверждают их представители.

К сожалению, данная деятельность недостаточно эффективна. Антиглобалистские организации существуют по всему миру. Например, «АТТАК-Франция» (Франция), «Третья позиция» (Англия), «АДР» (Россия), «АТТАКи» Бельгии, Италии, Швеции, Бразилии, Аргентины и многие другие. Для такого масштаба достигнуты слишком малые результаты.

Одна из причин кроется в том, что на сегодняшний день в ряды антиглобалистов уже вошли: марксисты, пацифисты, «зелёные», защитники животных, анархисты, представители ЛГБТ-движения, изоляционисты, приверженцы притесняемых религий, профсоюзные организации, представители молодёжных, экологических, студенческих и антивоенных движений, борцы за права человека, защитники прав потребителей, националисты, противники аборт, безработные, хиппующие студенты. На первый взгляд, такое разнообразие среди представителей антиглобализма является огромным преимуществом, но если разобраться, в этом есть значительные минусы. Во-первых, далеко не все действительно борются с последствиями и эффектами глобализации, их интересы – другие общественные вопросы. Во-вторых, хотя активисты данного движения нередко действуют совместно, антиглобализм все же является движением неоднородным, так как приверженцы его придерживаются иногда даже противоположных подходов к пониманию глобализации, проблемы видят в различных вещах и предпочитают пользоваться разными тактиками и методами борьбы. Плюс, большая часть групп и инициатив антиглобалистского движения принадлежит к левому или левоцентристскому политическому спектру, и от помощи многих националистических движений (например, французский Национальный фронт и др.) и ультраправых, которые также выступают против глобализации и пытаются принимать активное участие в акциях антиглобалистов, большинство активистов стремится отмежеваться.

Стоит отметить, однако, что многие эксперты критикуют антиглобалистское политическое движение, как таковое. Они обращают внимание на то, что глобализация – объективный процесс, присущий всему человечеству, тогда как антиглобализм – это своеобразная утопия, понятие идейно расплывчатое.

Глобализация – безмерно важный процесс, оказывающий влияние на мировую экономику и жизнь всех стран без исключения. Она объединяет весь мир со всеми истекающими из этого преимуществами и недостатками. Главный двигатель глобализации на мировом рынке – конкуренция. Она влияет буквально на все сферы производства, оставляя на мировой арене только самых конкурентоспособных. Но главный минус глобализации в том, что страны, которые находятся за гранью бедности, пострадают больше всего, превратятся в абсолютно отсталые. Поэтому для современной цивилизации и является наиболее опасным усиление разрыва между «золотым миллиардом» и развивающимися странами в уровне развития и качества жизни. Отставшие страны становятся опасным очагом нестабильности, что проявляется во всех последних событиях связанных с Ближним Востоком и миграционными процессами. Это заслоняет все остальные глобальные проблемы современности, такие как изменение климата, ресурсного истощения, демографический кризис и др. Не решив эту важнейшую проблему, невозможно решать остальные глобальные противоречия.

Список литературы

1 Акулич И.Л. Международный маркетинг : учеб. пособие / И.Л. Акулич. – М.: Выш. шк., 2006. – 544 с.

2 Поляк Г.Б., Макарова А.Н. История мировой экономики: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления/ под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. – 3-е изд., стереотип. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 671с.

3 Последствия Великих географических открытий [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://studopedia.org/11-74796.html>, свободный.

ПРИЁМЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КОНФЛИКТА В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ METHODS OF CONFLICT PREVENTION IN INTERNATIONAL COMMUNICATION

Аннотация

Статья посвящена исследованию проблемы «Приёмы предотвращения конфликта в межкультурной коммуникации». В частности, раскрывается вопрос о роли понимания национально-специфических особенностей юмора чужеродной культуры.

Abstract

The article is devoted to the "Methods of conflict prevention in intercultural communication" problem research. To be more exact, the question of realizing the national peculiarities of others culture humor is revealed.

Ключевые слова: конфликт, ирония, юмор, межкультурная коммуникация.

Keywords: conflict, irony, humor, intercultural communication.

Юмор в межкультурной коммуникации играет немаловажную роль. Он необходим для разрядки острых ситуаций и является средством преодоления коммуникативных барьеров в диалоге.

Юмор в психологии – это комплекс перцептивных, когнитивных, эмоциональных, физиологических и поведенческих процессов.

Т.Г. Грушевицкая трактует юмор, как совокупность рациональных знаний и представлений о нормах, ценностях, нравах, менталитете собственной культуры и культур других народов [1, с. 217]. А согласно американскому лексикографу Вебстеру, юмор – это:

- 1) ощущение, заставляющее испытывать радость, даже столкнувшись с неприятностями;
- 2) что-то комичное или нелепое по своей сути [6, с. 68].

Общепризнано, что чувство юмора присуще всем людям, только выражено оно во всех, даже членах узкого круга друзей, по-разному, что уж говорить о представителях различных лингвосоциумов, носителях различных языковых картин мира. В связи с этим между участниками межкультурной коммуникации, если, например, один из них расскажет какую-либо шутку, может возникнуть конфликт культур [5, с. 19].

Очень важно, чтобы шутки, анекдоты, каламбуры и другие юмористические средства были использованы уместно. Они должны быть понятны и смешны партнеру. Сложность состоит в том, что для того, чтобы участник межкультурной коммуникации смог донести свою юмористическую мысль до собеседника, ему нужно владеть хотя бы несколькими видами юмора, обладать определенной харизмой и особым чувством, подсказывающим человеку самый подходящий момент для хорошей шутки, в совершенстве владеть иностранным языком, уметь рассказывать юмористические истории на нём, знать и понимать специфику шуток и анекдотов на данном языке, то есть на языке своего партнера по межкультурной коммуникации. Поскольку каждая культура имеет свои национальные особенности, то и «юмор» в каждой культуре специфичен [4, с. 154]. Например, читая иностранные юмористические журналы, русский человек не всегда поймет над чем же тут можно посмеяться.

Стоит обратить особое внимание и на степень знакомства партнеров по межкультурной коммуникации. При первой встрече не стоит использовать весь арсенал своих шуток, т.к. в противном случае можно добиться не желаемого результата, а попросту выставить себя на посмешище. При недолгом знакомстве юмор следует использовать, только если необходимо выполнить определенные цели, например:

- нейтрализовать коммуникативные атаки партнера;
- легко пожурить партнера;
- сбалансировать взаимодействие партнеров и не допустить конфликтогена;
- разрядить сложившуюся эмоционально трудную ситуацию;
- изменить психо-эмоциональное состояние партнера [1, с. 221].

Хорошей шуткой, к примеру, можно поставить защитный барьер, которым при нечаянном возникновении неловкой ситуации умело смогут воспользоваться оба участника коммуникации.

Во многих ситуациях, описанных выше, уместна будет ирония. Согласно толковому словарю русского языка В.И. Даля, ирония – это:

- 1) речь, которой смысл или значение противоположно буквальному смыслу слов;
- 2) насмешливая похвала, одобрение, выражающее порицание;
- 3) глум [2, с. 297].

Стоит, однако, помнить, что ирония носит культурно обусловленный характер. Даже при незначительных различиях в культурах собеседников едкая ирония может послужить поводом неловкой ситуации, конфликта.

Поэтому наиболее обезоруживающим средством является самоирония. Подшутить над собой в нужный момент – великое мастерство, которое ценится в любой стране мира и наверняка повлечет за собой взаимное расположение партнеров по межкультурной коммуникации.

Важным моментом также является корректность и деликатность в использовании юмора в деловой межкультурной коммуникации: шутливая самозащита поможет добиться больших результатов, нежели прямой саркастический выпад на атаку партнера в ответ.

И самое главное, с кем бы вы ни разговаривали, а особенно если вы беседуете с иностранцем, помните, чтобы юмор не был вымученным [3, с. 13]. Не стоит навязывать его партнеру по коммуникации.

Невозможно дать рекомендации по удачному использованию юмористических средств в межкультурной коммуникации на все случаи жизни, поэтому, чтобы избежать конфликта, важно научиться быть максимально естественным и стараться шутить только в исключительно удачные для этого моменты.

Список литературы

- 1 Барышников Н.В. Основы профессиональной межкультурной коммуникации / Н.В. Барышников. – М.: Вузовский учебник: Инфра-М, 2013. – 368 с.
- 2 Даль В.И. Толковый словарь русского языка. Современная версия / В.И. Даль. – М.: Изд-во Эксмо, 2002. – 736 с.
- 3 Кинг Л. Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно / Л. Кинг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 37с.
- 4 Муратов Э.Н. Такова жизнь. Сборник юмора на английском языке / Э.Н. Муратов. – М.: АСТ; Астрель, 2006. – 186 с.
- 5 Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация / С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. – М.: Слово / Slovo, 2000. – 146 с.
- 6 Webster N. Merriam-Webster Dictionary of the English Language: html-формат для скачивания. – 159 p.

ХОЛИН Е.И., ГЛАДЫШЕВ В.И.

Финансовый Университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KHOLIN E.I., GLADYSHEV V. I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ВАСИЛИЙ РОЗАНОВ О ЦЕЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ VASILY ROZANOV ABOUT THE PURPOSE OF HUMAN LIFE

Аннотация

В статье анализируется самая первая в русской философии 19 века научная работа, специально посвященная проблеме смысла и целей человеческой жизни, осуществленная В.В. Розановым в 1892 году.

Abstract

In article the first scientific work in the Russian philosophy is analyzed of the 19th century which is specially devoted to a problem of sense and the purposes of human life, carried out by V. V. Rozanov in 1892.

Ключевые слова: смысл, цели жизни, назначение, русская философия

Keywords: meaning, purpose of life, purpose, Russian philosophy

*“Дар напрасный, дар случайный,
Жизнь, зачем ты мне дана?”
Пушкин Александр Сергеевич*

Для философов, углубляющихся в смысложизненные поиски русского ума, характерно считать «смысл жизни» специфической категорией именно русской философии. Но подлинное начало этой теме положено русской литературой (А.С. Пушкин, М.Ю. Лермонтов, А.А. Фет, Л.Н. Толстой, Д.М. Достоевский и другие). В философии же пионером смысложизненной тематики оказался Василий Васильевич Розанов (1856-1919), который в 1892 году опубликовал статью «Цель человеческой жизни» [1, с.21-64]. Эта работа В.В. Розанова положила начало целой серии выступлений отечественных философов, посвященных данной теме. В 1895 году появилась работа В. Несмелова «Вопрос о смысле жизни в учении новозаветного откровения»; в 1896 году – работа А. Введенского «Условия допустимости веры в смысл жизни»; в 1901 году - работа М. Тареева «Цель и смысл жизни»; в 1918 году – работа Е. Трубецкого «Смысл жизни»; в 1925 году – книга С. Франка «Смысл жизни» и др.

В указанном потоке мнений важно осознавать, что нравственные, духовные, смысложизненные вопросы очень сложны, их однозначного решения доселе не существует. При постановке и решении этих проблем, безусловно, необходимо учитывать тот факт, что человек сам по себе — это величайшая загадка мироздания, «тайна», как часто изрекал Достоевский. Сложность проблемы цели человеческой жизни требует от нас, чтобы мы весьма внимательно относились к опыту различных направлений, течений, подчас прямо противоположных тезисов и утверждений. Познавание смысложизненных вопросов предполагает подобный плюрализм мнений, широкий диапазон выводов, это вытекает из факта, что культура познается посредством усвоения многообразия возможных смыслов, социальных ролей и значений.

Подавляющее большинство русские философов конца XIX в. отказывались принимать мораль, да и вообще глубинную жизненную направленность утилитаризма и гедонизма по той причине, что они носили однозначный и безапелляционный характер решения важнейших вопросов духовности человеческого бытия. Одним из таких мыслителей был Василий Васильевич Розанов, оригинальный мыслитель и писатель, автор интересной книги «Легенда о Великом инквизиторе Ф. М. Достоевского» и фундаментального трактата «О понимании» (1896)

В 1 разделе своей статьи «Исследование идеи счастья как верховного начала человеческой жизни» В. Розанов осуществляет обстоятельный анализ утилитаризма и гедонизма по вопросу о смысле жизни. Он доказывает, что «Счастье – это общий термин, в котором слито неопределенное множество единичных целей, которые ежеминутно поставляет перед собой человек и достигая их, чувствует себя удовлетворенным, т. е. счастливым. Удивительно ли, что при анализе этот термин и разлагается на множества этих же самых единичных целей, без какого-либо выбора среди их, без всякого предпочтения одного желаемого перед другим» [1, с. 41-42] Во втором разделе «Об истинных целях человеческой жизни» В.В. Розанов по сути дела предлагает некий набросок социальной метафизики и философской антропологии, развёрнутых не с интеллектуально-равнодушной точки зрения, но в контексте изначального, страстного вопрошания о смысле жизни.

Философ опирается на то, что человеческая природа проективна, хотя и изначально заложена в естественно-бытовых «стремлениях» человека. Однако развиваться эта природа может только в своей направленности к идеалам истины, добра и свободы; и «вне соотношения к ним – нет жизни для души». [1, с. 49]

Идеал истины является исходным для самораскрытия сущностных сил человека как существа разумного и созданного по образу и подобию Божию; и поэтому «все-ведение есть первое назначение человека, и мысленное ко всему отношение», есть «первое содержание его жизни», причём «этот термин "все" необходимо должен быть введён в определение цели человеческой деятельности, чтобы указать на принудительность возрастания в ней для всякого, на существование для неё постоянно достигаемой, далекой грани, которая ни у кого и никогда не должна теряться из виду» [1, с. 49].

В свою очередь, «добро есть второе назначение человека и его осуществление есть второе содержание его жизни т. е. приведение внешней действительности в гармонию с миром идеалов». [1, с. 50] Как правило, эти идеалы скрыты в той части человеческой природы, которую мы называем чувством. Существует три идеала, которые постоянны и не нуждаются в сводимости друг к другу: нравственное, прекрасное и справедливое.

Наконец, «Свобода есть третье назначение человека и её осуществление есть третье содержание его жизни» [1, с. 52]. Свободу стоит понимать как внутреннюю (отсутствие боязни выразить свое внутреннее содержание, причём, она зависит от нас), так и внешнюю (отсутствие наружных стеснений для этого выражения, и она зависит от других).

В связи с последним, В. В. Розанов формулирует важнейший парадокс осуществления человеческой свободы: «Сила, с которой развивается чувство внутренней свободы, почти всегда бывает обратна, с которой давит стеснение внешнее: от этого времени наибольшей внешней свободы бывают нередко временами безграничного внутреннего рабства, и наоборот» [1, с. 52].

Таким образом, смысл жизни всегда есть состояние некоего усилия преобразования человеческой реальности (внутренней, а затем и внешней) в соответствии с идеалом. Это обуславливает, по В. В. Розанову, необходимость введения ещё одной, не менее важной, экзистенциальной категории – радости. По его словам, понятию «наслаждения», которым проникнуты этические трактаты последних веков, которым волнуется текущая история, давно пора противопоставить другое понятие, совсем исчезнувшее: это – понятие «радости». Как нечто желаемое, оно одно с наслаждением, той же категории, как и оно. Но по происхождению, но по природе своей оно ему диаметрально противоположно. Радость – это такое глубоко внутреннее ощущение, которое приходит, «когда сделано всё, что нужно»; нужно «не для потребностей человека, не в насыщение его, но иногда вопреки этим потребностям, ограничивая это насыщение... ещё никогда радующийся человек не пожелал умереть, как этого слишком часто желал человек наслаждающийся» [1, с. 63]. Эти определения В. В. Розанова и сформулированный им фундаментальный парадокс свободы верны, полны и прекрасны, поэтому, несомненно, войдут в самую сокровищницу мировой философии.

Проблемы, в связи с которыми изучался вопрос о смысле жизни, в принципе довольно обширны, что вызвано особенностями рассматриваемой проблемы, сопряженной со всевозможными сторонами жизнедеятельности человека. Но есть и наиболее важные проблемы, без понимания которых нельзя осознать суть человеческой жизни и ее основные душевные качества, и кроме того проблемы, более близкие по своей сущности к проблеме смысла жизни.

Когда человек размышляет о скрытом в своей жизни и о нити, которая связывает его с жизнью, у него обязательно появляется другое отношение к жизни. Все это несомненно приводит к внутреннему самоутверждению [2, с. 64-67]. Да, жить человеку станет труднее, чем раньше, когда он жил для себя. Но в то же время его жизнь станет богаче, прекраснее и счастливее. Ведь человек будет не просто жить. Он по-настоящему почувствует жизнь.

Список литературы

1 Розанов В. Цель человеческой жизни// Смысл жизни: Антология. Сост. общ. ред., предисл. и прим. Н.К. Гаврюшина. – М: издательская группа «Прогресс - Культура». 1994, с. 19-64

2 См.: Гладышев В.И. Общение в структуре самоутверждения личности// Вестник Челябинского государственного университета, 2012, №15(269), С. 64-67

3 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://volium.ru/articles/nauka-i-obrazovanie/biblioteki/problema-smysla-zhizni-v-russkoj-filosofii-18.php>

ХОЛИН Е.И., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый Университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

KHOLIN E.I., ZHARKOVA T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ЮМОРА THE PECULIARITY OF NATIONAL HUMOUR

Аннотация

В статье рассматривается проблема юмора как социокультурного феномена. Выявлены специфические черты национального юмора и его связь с основными чертами нации.

Abstract

The problem of humor as a sociocultural phenomenon. Revealed the specific features of national humor and its relationship with the main features of the nation.

Ключевые слова: юмор, анекдот, шутка, межкультурная коммуникация.

Keywords: humor, anecdote, joke, intercultural communication.

Юмор, как жизнь, быстротечен и уникален.

Только один раз так можно сказать.

*Один раз можно ужать истину до размеров формулы,
а формулу – до размеров остроты.*

Михаил Жванецкий

Отправляясь в путешествие по зарубежью, необходимо быть готовым к необычному общению, общению с иностранцами. Любая межкультурная коммуникация сопровождается шутками и юмором в целом, который далеко не всегда удается понять реципиенту. Всему виной – разность ментальности.

Чувство юмора – исключительно индивидуальная характеристика человека, но имеют место быть отдельные особенности национального юмора, присущие менталитету каждой страны. Объекты насмешек и знаменитые личности, над которыми сочиняются сотни и тысячи анекдотов и забавных случаев, есть, безусловно, у каждого народа.

Юмор – важнейший компонент любой культуры. Латинское *humor*, немецкое *Humor*, французское *l'humour* обозначало жидкость и в старинной медицине обозначало четыре главных влажности организма, из сочетания которых и свойств выводились преобладающие настроения человека и его темпераменты. С течением времени, особенно с XVIII-го в., слово стало обозначать то дурное (у французов), то хорошее жизнерадостное (у англичан и немцев) настроение духа, а оно связалось особенно с английской и германской литературой [2].

По мере образования и развития наций шло активное формирование национального юмора. На сегодняшний день посредством юмора можно выявить основные черты нации – «невозмутимость» англичан, «самокритичность» французов, «неудержимость» русских, «прагматичность» немцев. Юмор, действительно, порой служит отражением судьбы целого народа, может показывать всё многообразие быта, историю, обычаи и традиции.

Ни для кого ни секрет, что узнать англичанина можно только лишь по трем признакам: высокомерию, чопорности и по чувству юмора, которое при плохом владении английским языком тяжело понять любому иностранцу. Чешский писатель Карел Чапек писал: *«Англичане невероятно серьезны, солидны и почтенны, но вдруг что-то вспыхнет, они скажут что-нибудь очень смешное, искрящееся юмором, и тут же снова станут солидными, как старое кожаное кресло»* [1]. Английский юмор не знает преград: всё, что может вызвать улыбку, может стать предметом смеха англичан, даже то, что испокон веков считалось священным у нас, – правительство и даже члены королевской семьи.

«*The Elephant Jokes*» («слоновые шутки») – так называют глупейшие шутки. Иронические шутки носят название «*dry sense of humour*» («сухое чувство юмора»), примитивные шутки – «*banana skin sense of humour*» («чувство юмора с банановой кожурой»), а шутки, основанные на абсурдных высказываниях, носят название «*shaggy-dog stories*» («истории лохматой собаки») [3]. «*Everyone has a fool in his sleeve*» («У каждого в рукаве сидит свой дурак») – гласит национальная поговорка. Английская беседа и сейчас является разновидностью серьезно-несерьезной дискуссии, в которой товарищи юрко могут подхватить предлагаемые роли и играть их в нужной манере.

«Что такое «английский юмор»? – Это когда один очень интеллигентный джентльмен говорит другому весьма уважаемому джентльмену нечто такое, чего не понимают окружающие. Именно это обоих и забавляет» [4].

Неразрывно связана с юмором и французская культура. «Петушистый» (по-латыни слова «петухи» и «галлы» (т.е. французы) звучат одинаково – *galli*. [3]. Французский юмор всегда был тонким, остроумным и слегка озорным. Главная отличительная черта французского юмора – самоирония. Искренне смеется над собой национальный герой Серано Де Бержерак, но делать это другим не позволяет. Повторять при французах их же высказывания о себе – не рекомендуется. У французов заметно проявление их национального индивидуализма. Поэтому французский юмор чаще всего заостряет внимание на личностных проявлениях (посредством карикатур и шаржей), а не на каких-то глобальных проблемах. Интересно, что французы боготворят свою страну, но иногда терпеть друг друга не могут. «*Франция прекрасна, и была бы еще прекраснее, если бы там не было французов*» [4].

Смысловое многоточие, игривая недосказанность – также одна из особенностей французского юмора. Вы никогда не увидите ни одного француза, который «шутит в лоб», ибо для французского юмора.

юмора характерна тонкость мировосприятия. И где, как не во Франции, наиболее известно проявление искусства пантомимы? Изысканность, утонченность, светский эстетизм, афористические выражения, утонченность и фантазийность – все эти свойства присущи французской школе юмора.

А кто чрезвычайно серьезно относится к юмору, так это, конечно же, немцы. Существуют определенные рамки, выходить за грани которых – лучше не стоит. Тема шуток про евреев и нацистов, про иностранцев, про религию, про образ жизни, про начальников – у немцев под запретом [3].

Как любители точности и конкретики, немцы не поддерживают иронию и чаще всего воспринимают ее как сарказм и глумление. Но самоирония всё же имеет место быть, и как правило, ее объектами становятся особенности жителей разных регионов – шустрость берлинцев, беспечность баварцев, коварство саксонцев. *«Уроженец Пруссии, баварец и шваб сидят, пьют пиво. К каждому в кружку залетает муха. Пруссак выливает пиво вместе с мухой и требует принести новую порцию. Баварец пальцами вытаскивает муху из своей кружки и продолжает пить пиво. Шваб вытаскивает муху и заставляя ее выплюнуть пиво, которое она успела проглотить!»* [4].

Шутят немцы обычно «прямо в лоб» – над своими политиками (когда, с приходом к власти Ангелы Меркель, налог с продаж (*Mehrwertsteuer*) был поднят до девятнадцати процентов, народ прозвал этот налог *Merkelsteuer* [4]), над якобы глупостью немецких жителей Крайнего Севера (фризы), успехом пользуются шутки про блондинок (*schöne blonde Deutsche*); на сегодняшний момент популярны такие персонажи, как «Осси» (восточные немцы) и «Бецци» (западные немцы), которые также любят подшучивать друг над другом. Объектом шуток немцев может служить и сам немецкий юмор. Но не дай бог иностранцу злобно пошутить на тему немецкого юмора!

Русский юмор острый и резкий, часто грубый и неприличный. Шутка, на которую англичанин отзовется легкой снисходительной улыбкой, русского заставит разразиться хохотом. Долгий, громкий и искренний смех – в этом весь русский народ.

Безусловно, самым популярным видом юмористических рассказов является анекдот. И как же бескрайни просторы для тематики этих рассказов – русские любят пошутить поистине обо всём: о мальчике Вовочке, о докторах, о студентах, о женах, о детях, о рыбалке, об отношениях, о животных, о пошлом и сокровенном, о деньгах, о нашей стране, об иностранцах.

Социальный характер анекдотов зачастую обусловлен внутригосударственными причинами: если нельзя сказать что-то открыто, то связывают это с забавным сюжетом и рассказывают как анекдот. И кто, как не русский народ, лучше прочих может смеяться над самими собой:

Один русский – пьяница, два русских – драка, три русских – первичная организация Коммунистической партии; Один англичанин – джентльмен, два англичанина – пари, три англичанина – парламент; Один француз – любовник, два француз – дуэль, три француз – революция; Один еврей – лавочка, два еврея – международный шахматный турнир, три еврея – Российский государственный симфонический оркестр... [4].

Великая сила юмора способна на многое. Не зря же бытует мнение, что смех продлевает жизнь. Мы полагаем, что в межкультурной коммуникации роль юмора довольно-таки велика, конечно же, при правильном его трактовании и использовании. Зная некоторые особенности национального юмора и камни преткновения, связанные с ним, можно не только избежать многих оплошностей и неловкостей при общении, но и использовать некоторые знания для большего взаимопонимания и расположения. И ни в коем случае не стоит переносить стереотипы юмора нации на отдельных представителей, ведь юмор – это сугубо личная характеристика человека.

В заключение хочется отметить, что юмор является той самой определяющей силой, от которой зависит не только наше восприятие окружающего мира, но и наше отношение к различным событиям, ситуациям, и, конечно же, к другим культурам.

Список литературы

1 Чапек К. Английские письма / К. Чапек. – 1924.

2 Литературная энциклопедия: Словарь литературных терминов: В 2-х т. / Под ред. Н. Бродского, А. Лаврецкого, Э. Лунина, В. Львова-Рогачевского, М. Розанова, В. Чешихина-Ветринского. – М.; Л.: Изд-во Л.Д. Френкель, 1925.

3 Особенности национального юмора // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://gazeta.aif.ru/_online/uznat/54/hz06_01

4 Энциклопедия юмора // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.anepedia.org/>

ВИДЫ ПРЕДТВОРЧЕСКИХ СТРЕССОВЫХ СОСТОЯНИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ТВОРЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

TYPES OF BEFORE CREATIVE STRESSFUL CONDITIONS AND THEIR EFFECT ON THE CREATIVE PROCESS

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению этапов творческого процесса, а в особенности – предтворческих состояний стресса, их видов и особенностей. Показано влияние этих состояний на дальнейший процесс творчества. Выявлены и систематизированы современные взгляды молодых студентов на эти процессы, подчеркнуты новые идеи и версии.

Abstract

The article considers the stages of the creative process, and in particular – in the before creative state of stress, their types and characteristics. The effects of these conditions shows on the further process of creativity. Modern views of young students on these processes revealed and systematized, new ideas and version underlined.

Ключевые слова: творческий процесс, предтворческие состояния, стресс.

Keywords: creative process, before the creative state, stress.

Творческий процесс — явление весьма загадочное и сложное, оно практически не поддается описанию, потому что непосредственное исследование внутренней сущности этого явления невозможно. Однако для человечества и, в частности, учёных - это одна из важнейших областей исследования.

Существуют четыре последовательных этапа, характерных именно для творческого процесса. На первом этапе происходит формулирование задач и целей, а также поиск информации по данной проблеме, первые попытки решения. Для второго этапа характерно вызревание (инкубация), то есть проблема остается в подсознании, даже если человек отвлечен на другие дела. (Конечно, если попытки решения проблемы оказались безуспешными, то от нее нужно отвлечься.) Третий этап связан с озарением (инсайтом) — мгновенным событием-толчком, после которого возникает определенная идея решения. Наконец, четвертый этап заключается в проверке правильности решения, а именно: некое практическое применение, реализация данного образа.

Как правило, на исходном этапе творец (создатель идеи) чаще всего начинает испытывать внутреннее психическое напряжение с определенной степенью нарастания. Здесь следует говорить о предтворческой ступени стресса творчества, которая проявляется в нескольких видах.

Первый представляет собой набор душевных мук, переживаний, а иногда и полные приступы отчаяния, вызванные якобы непродуктивными стараниями на пути поиска творческих достижений.

Пустота, которая проявляется при первых попытках и начинаниях творить что-то благое, характеризует второй вид. Она снимает эмоциональные перегрузки и служит своеобразной подготовкой мышления к плодотворному творчеству. Если за периодом пустоты следует приход вдохновения, то следует говорить о проявлении стрессовой психологической релаксации.

Наконец, третий вид проявляется у наиболее счастливых людей в форме приятного психологического напряжения, называемого эустрессом. Эустресс - явление, напоминающее бессознательную радость, беспечность и спокойствие, которые подготавливают человека к началу творения.

На наш взгляд, очень точно и понятно предтворческие состояния описал А. Н. Цыбин [1, с. 70-71]:

1 Одиночество творца. Очень эффективное средство – одиночество – дает возможность самым быстрым путем достичь настоящее творческое состояние. То есть в условиях отчужденности от общества и целого мира творец достигнет максимальной гармонии с собой и своими мыслями по

поводу новой идеи. Все раздражители спокойствия будут отнимать достаточно много эмоций и душевной энергии.

В качестве примера можно привести персону Э. Хемингуэя и его Парижский период творчества. Занимался писательством он в малолюдном кафе, за отдельным столиком. И если к нему кто-то подходил с вопросами или просто навязчивым вниманием – всё вдохновение писателя улетучивалось, а творческий процесс и вовсе останавливался.

2 Легкий конфронтационный фон. Как оказалось, плодотворность может принести и легкие конфликты творца с близкими ему людьми, чаще всего – с семьей.

В качестве примера можно привести предтворческие периоды Л. Н. Толстого, который по непонятным причинам стал придирается к своей жене, гневался на неё, а потом спокойно писал свои труды. А нам они известны.

А. Г. Нейман, переводчик древних стихов, так же по непонятным ему самому причинам ворчал на свою жену перед началом своей работы. И как ни парадоксально, чем больше он раздражался, тем качественнее и мелодичнее звучали его стихотворные переводы.

3 Сексуальный стресс. Сексуально напряжение, сублимируясь в творчестве, приносит человеку небывалое воодушевление и одухотворенность, даже вождление. Однако может появиться и агрессия эгоизма как обратная сторона медали. Эти наблюдения описаны в работах З. Фрейда. [2, с. 143-144]

4 Эйфория творца, вызванная оптимальными кондициями тела. Это состояние также можно по праву считать отличным побуждением к творчеству. При этом важно сохранять идеальную тренированность тела, которая создает чувство восторженности у творца-создателя, ведь малое отклонение к перерасходу физических сил приводит к напряженности и стрессу творчества.

Подтверждают это суждение многие примеры личностей, известных многим. Русский физиолог Павлов настраивался перед творческими актами игрой в городки, ибо в ней нужна ловкость и точность движений, приводимые к физическому напряжению, и удовлетворение после победы.

Глава «Газпрома» А. Миллер в качестве предтворческого стресса также выбирал физическое напряжение, а именно – он занимался созданием мебели для своей виллы.

Что интересно, поэт В.В. Маяковский выделял тесную связь сексуальной и физической силы в предтворческом стрессе. Процесс творчества у него связан с трансцендентностью ночной тьмы и чарующим звучанием окружающего пространства, а также с победной, сокрушающей агрессией творца.

5 Эустресс человека в природной среде. Безусловно, красота ландшафтов, небесной лазури, разливов рек, водопадов, умиротворенного леса может служить отличной настройкой на творчество.

И. П. Павлов разработал для себя интересный способ подготовки к научному творчеству. На закате дня, после шумного времени суток, физиолог рассматривал на стенах своего дома разнообразнейшие картины с целью стирания в сознании тяжелых впечатлений и усталости. Тем самым он напрягал образно-художественную систему сознания. А после этого он нагружал вербально-логическую систему разума, тем самым занимаясь научным творчеством.

6 Слабые стрессоры. Легкие экстремальные воздействия – холод, звуки, даже чувство голода или неудобная поза – могут также тонизировать состояние творчества. Например, Э. Хемингуэй сочинял произведения, опиравшись на неудобную конторку. (Редактированием он занимался, сидя в мягком кресле). Можно сказать, что данные воздействия могут превратить процесс творчества в квазиборьбу с вымышленным противником.

7 Симптомы хронических болезней. Борьба и преодоление недугов может обострять стресс творчества, поэтому ряд ученых выделяет и этот вид, считая его предтворческим стимулом.

9 Ощущение полного отсутствия каких-либо интересных идей в голове. Нарекания самого себя бездарностью иногда служат преддверием к яркому всплеску идей и взрыву творчества. Такой творческий дистресс (чрезмерное напряжение) выглядит как квазиуход от решения депрессивной проблемы. В этом случае от творца требуется усидчивость и упорство, так как вдохновение может пробудиться вновь.

10 Трансцендентальная медитация. Этот динамичный процесс, характеризующийся перемещением внимания с активного, поверхностного уровня мышления и восприятия на более спокойные и абстрактные уровни мысли, или попросту преднамеренная релаксация, пробуждающая креативность.

11 Авторские причуды. Многие магические и загадочные действия авторов служат своеобразными настройками к акту творчества. Например, французский драматург В. Гюго успешно занимался творчеством, сидя за своим маленьким столиком, при этом брал в руки не гусиные перья, а воробьиные, потому что только ими писателю удавалось писать истинные шедевры. А советская

писательница М. Шагинян и вовсе в периоды непродуктивности надевала на голову темный чулок (вместо колпака) и занималась писательством, опираясь на край кухонного стола, пока на плите готовилась национальная пища.

Итак, на сегодняшний момент существует достаточное большое количество видов предтворческих состояний. Однако список этот далеко не исчерпывающийся.

Ведь прогресс не стоит на месте, мир стремительно развивается, и подрастает новое поколение людей. Нам стало интересно, как современная молодежь относится к данному явлению. Этот интерес стал мотивом для мини-исследования. Ввиду этого группе студентов был задан свободный вопрос: «Как проходит ваш период предтворчества? Что может разбудить в вас вдохновение?».

В ходе данного опроса было выявлено, что девять из десяти студентов указывают на свое одиночество в этот период; семь из десяти описывают этот период как время буйное и противоречивое, полное страсти, время любви, чаще – неразделенной; четверо из десяти указывают на свое пребывание в природной среде, где царит умиротворенность и красота; такое же количество студентов указывает на особенность своего состояния, якобы только они так делают. (Невольно вспоминаются строки стихотворения, появившегося несколько лет назад: «За вдохновеньем - в салат со свеклою Воткнув обгрызенный карандаш.»)

Следует заметить, что пять из десяти студентов в качестве своего предтворческого состояния выделяют просмотр мелодрам, прослушивание музыки (расхождение было выявлено только в разножанровости – кто-то вдохновляется тяжелым роком, кто-то классикой), и набирающее популярность чтение книг. Мы объединили эти позиции, ведь дело в том, что среди молодежи возрастает интерес к произведениям литературы, кинематографа, искусства. Наслаждаясь творениями, и испытывая от этого сильные эмоции, молодые люди начинают творить сами.

Когда студенты ознакомились с известными предтворческими состояниями, они вызвались прокомментировать некоторые из них. Например, некоторые отнесли к сексуальному стрессу как к совершенно новому и неизвестному им по объективным причинам. Практически каждый утверждал, что в его жизни были периоды, когда он считал себя бездарностью, и ничего не получалось, но, что закономерно, эти периоды длились недолго.

Наиболее скептично студенты оценили влияние легких раздражителей, влияние борьбы с симптомами некоторых заболеваний, а о трансцендальной медитации практически никто не знал.

Студентам были предложены некоторые рекомендации по правильному регулированию их предстрессовых творческих состояний с целью повышения эффективности учебной деятельности, а именно:

– Не стоит стараться ощутить на себе все возможные состояния стресса, но не стоит и злоупотреблять одним-двумя. (У каждого человека есть свои привычные склонности к определенным состояниям, в которых он испытывает комфорт и уверенность, не стоит это забывать)

– Необходимо иметь малый, но контроль за пребыванием в предстрессовом состоянии. Слишком долгое нахождение в определенной напряженности может увести человека в совершенно другое направление, в котором о творчестве не идет и речи.

– Обязательно иметь твердую веру в дальнейшие успехи и ставить цели на ближайшее будущее, стремиться к их выполнению. Иными словами, с чувством веры человек обычно быстрее преодолевает предтворческие стрессовые состояния.

В заключении заметим еще раз: главное, что необходимо для вызывания творческого вдохновения, - это эмоциональное напряжение, стресс, побуждающий (но ни в коем случае не убивающий) талант человека.

Список литературы

1 Китаев-Смык Л.А. Факторы напряжённости творческого процесса / Л. А. Китаев-Смык // Вопросы психологии, 2007. – № 3. – с. 70-71

2 Freud S. Die culturelle Sexualmoral und die moderne Nerisiat // S. Freud. Gesamm. Werke. Bd.7. Berlin, 1908. S.143-178.

ХУСНУЛЛИНА А.Н., НИГМАТУЛЛИНА И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Уфимский филиал

KHUSNULLINA A.N., NIGMATULLINA I.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Ufa branch

SOCIOLOGY OF THE FAMILY: STRUCTURE AND TYPOLOGY

Аннотация

Статья анализирует актуальные проблемы социологии семьи. Показано, как в зависимости от эволюции общества происходила трансформация семьи и менялась ее структура. Представлена типология семей на основе разнообразных критериев: первая группа типологий учитывает различия семейных структур, вторая группа типологий характеризует особенности функционирования семей и качество семейной жизни.

Abstract

The article analyzes actual problems of sociology of the family. Shows how depending on the evolution of society has been transformed families and changed its structure. Presents a typology of families based on a variety of criteria: the first group of typologies take into account differences in family structures, the second group of features characterizes the typologies of families and quality of family life.

Ключевые слова: экзогамия, эндогамия, моногамия, полиандрия, патриархальная семья, матриархальная семья, эгалитарная семья.

Keywords: exogamy, endogamy, monogamy, polyandry, the Patriarchal family, matriarchal family, egalitarian family.

Вопрос о структуре и типологии семьи чрезвычайно актуален, так как большинство общественных проблем зарождается именно в семье. Семья представляет собой древнейший социальный институт, который создало человечество и малую социальную кровнородственную группу, удовлетворяющую потребности людей. Социолог-функционалист Джордж Мердок на основе изучения 250 семей различных слоев общества в 1949 году определил семью как «социальную группу, характеризующуюся совместным проживанием, общим ведением хозяйства и воспроизводством» [1, с. 93.]. Энтони Гидденс считал, что семья – «ячейка общества, состоящая из людей, которые одерживают друг друга одним или несколькими способами, например, социально, экономически или психологически» [2, с. 162.]. Семья – звено в широкой системе родства. Родство – совокупность людей, связанных общими предками, усыновлением или браком. Есть три степени родства (ближайшие, двоюродные и троюродные), вместе они составляют «фамильное дерево», на котором может быть до 200 веток [3, с.с.191 – 213.].

Семьи можно разделить на две группы: 1. Типологии, учитывающие различия семейных структур. 2. Типологии, которые характеризуют особенности функционирования семей и качество семейной жизни.

Что касается первой группы типологий, то важным моментом является принадлежность супругов к определенной социальной общности: эндогамия и экзогамия. Эндогамия – брак мужчин и женщин, принадлежащих к одной группе или общности, эти браки соответствуют принципу социальной гомогенности, они характерны для сословных и кастовых обществ и ныне для самых высших и самых низших социальных групп. Экзогамия – когда партнера выбирают за пределами своей общности, такой брак основан на межкультурной терпимости, например, межнациональные браки. Один из первых, в 1886 году, этот вопрос в «Очерках по древней истории» рассмотрел английский антрополог Мак-Леннан. Строго экзогамными были башкирские семьи, которые исключали заключение браков между родственниками вплоть до 7 колена и представители семьи прекрасно знали свою родословную, фиксирующуюся в шежере.

Следующий пункт связан с количеством брачных партнеров: и выделяются моногамия, полигамия, серийная моногамия. Моногамия – брак одного мужчины и одной женщины, преобладающая форма брака у земледельческих народов, пожизненная и допускающая развод; полигамия, когда в супружестве более одного партнера, которая, в свою очередь делится на 1) групповой брак – несколько мужчин и женщин находится в половых связях одновременно, (ныне – Маркизские острова); 2) полиандрию – одна женщина и несколько мужчин (один из народов Индокитая, племя тодос, там женщина, выйдя за одного из братьев, становилась женой всех братьев одновременно); 3) полигинию – многоженство, лучше всего подходило кочевникам-скотоводам, теперь это народы, исповедующие ислам (гаремы Востока). Серийная моногамия складывается в результате роста числа разводов [4].

В зависимости от юридического оформления брачных отношений: существует официально зарегистрированный брак и фактический (сожительство). Официальный брак, оформляемый в

органах ЗАГСa отличается тем, что государство гарантирует защиту семьи, материнства, отцовства и детства. Заключается брачный контракт, брачующиеся имеют юридические права, совместное владение имуществом. Яркую позитивную окраску имеет брачная церемония, ритуалы, медовый месяц. Ныне официальный брак перестал быть доминирующим идеалом в сознании молодежи (Европа, США, Канада, Россия). В «пробном браке» молодые люди приобретают опыт совместной жизни. В Швеции добрачное сожительство является общепризнанным социальным институтом («сербо», «самбо») [1, с. 104.]. При длительном сожительстве рождение детей приветствуется, но у детей возникает чувство нестабильности из-за незарегистрированного брака родителей.

В зависимости от структуры власти в семье встречается традиционная патриархальная, традиционная матриархальная, неопатриархальная, неоматриархальная, эгалитарная семья (первые четыре асимметричные, последний тип – симметричный). В традиционной патриархальной мужчина является «кормильцем», его господство неограниченно, он освобождается от выполнения домашних обязанностей, жена – домохозяйка, женская покорность – естественный долг супруги. Отличительные признаки – патрилокальность (женщина следует за мужем) и патрилинейность (исчисление родства по мужской линии). Элтон Мэйо предложил неопатернализм – и на предприятиях, фирмах строить отношения так, что руководитель выполняет функции «отца».

В традиционной матриархальной главенство принадлежит женщине. Материнское родоисчисление более достоверно. В русской советской семье доминантная роль принадлежала женщине (оценки И.С. Кона и В.Н. Дружинина). Тоталитарное государство заменило собой отца, в институтах образования превалировали женщины, происходила демаскулинизация мужчины. В неопатриархальной семье стратегическим лидером выступает муж, а тактическим и эмоциональным – жена, дети видят в отце образец волевых качеств, супруга находит в нем опору, женщина выстраивает контакты в семье, она эксперт в лично-интимных отношениях. В неоматриархальной семье дело обстоит противоположенным образом, жена лидирует, муж поддерживает ее, разделение сфер влияния может быть не четким, и тогда возникают конфликты. Эгалитарная семья предполагает подлинное равенство мужа и жены во всех вопросах семейной жизни, пропорциональный вклад в материальное благосостояние союза, совместное обсуждение проблем и принятие решений, в равной степени уход за детьми и их воспитание. Это биархатный или кооперативно-симметричный брак. Идеальная модель эгалитарной семьи – открытый брак, в котором каждый из супругов остается самим собой, они живут настоящим, уважают друг друга, семейные роли подвижны, общение строится по принципу «скажи, что видишь и чувствуешь, но не критикуй». В России молодые и лучше образованные мужчины настроены эгалитарно, но пока у нас в целом эгалитарной модели отводится роль переходной, большинство идеалом считают семью, где ответственность за детей возьмет на себя отец.

Существует деление семей в зависимости от количества поколений в семье: на однопоколенную, нуклеарную (2 супругов и дети) и многопоколенную (расширенная, большая, сложная).

Кроме того, семьи различаются в вопросе о наличии родителей: полные, неполные (материнская или отцовская), функциональные неполные («квазинеполная»), особые (сложноорганизованная, смешанная).

Наконец, значительную роль в семье играет количество детей: есть малодетные, среднедетные и многодетные семьи. В Советском Союзе наблюдалась четкая тенденция к снижению рождаемости. Это началось еще в 30-е годы XX века, когда женщин посадили на трактора, лишили льгот и пособий по материнству, детсадов, заставляя их работать по 14 часов в день. В общественном сознании произошел переворот. Несмотря на то, что естественное воспроизводство населения, требует, чтобы каждая семья имела, как минимум трех детей, в 80-е годы XX века в СССР семьи имели уже по 2 ребенка, а в 90-е годы все предпочитали иметь лишь одного. По качественным показателям (здоровье новорожденных, интеллектуальный потенциал) наша страна отставала от развитых стран. В экологически неблагополучных регионах (Казахстан) рождались дети с наследственной аномалией. Последнее время в результате определенных действий со стороны правительства ситуация начала меняться в лучшую сторону, престижным становится иметь многодетную семью [5. С.228 – 233.].

Вторая группа типологий охватывает особенности функционирования семей и качество семейной жизни. Это, прежде всего, вопрос о качестве выполнения семейных функций: бывают нормально функционирующие и дисфункциональные. Нормально функционирующие отличаются гармоничностью и стабильностью отношений. В дисфункциональных же царит холодность и отчужденность партнеров, теряется смысл совместного существования.

По состоянию психологического комфорта семьи можно разделить на благополучные, с прекрасной психологической совместимостью и неблагополучные, где наблюдается психологическое напряжение и постоянно возникают конфликты.

От того, каким образом семьи решают свои проблемы, продуктивно или нет, имеются зрелые и проблемные семьи. Зрелая семья существует 7 – 10 лет, возраст супругов от 30 до 50 лет, от момента, когда ребенок поступает в школу и до момента, когда он покидает дом, появляется налет «обыденности» в отношениях. В проблемных семьях у одного из супругов может возникнуть желание «посвятить себя детям», чаще это бывает у матери, что чревато для психики ребенка. За школьными проблемами ребенка (боязнь школы) так же, как правило стоят проблемы родителей. В подростковый период родители должны дать ребенку больше автономии.

Важна удовлетворенность супругов своим браком: хорошо, когда оба им удовлетворены; порой только один из супругов чувствует удовлетворение, другой испытывает дисгармонию; и ситуация становится безвыходной, когда оба партнера не удовлетворены семейной жизнью.

По отношениям семьи можно разделить на авторитарные и демократические, а по типам – на традиционные, патриархальные, ложно-индивидуалистические, индивидуалистические и современные. Есть деление семей и по отношению к детям. Бывают детоцентристские, где дети занимают главное место, и любовь к ним носит гипертрофированный характер. Прагматические, в которых детей стараются научить быть адаптированными к любым условиям, приспособлению и практичности. Встречаются семьи, пытающиеся перенести груз ответственности за воспитание детей на школу, учителей (профессиональные). Наконец, супружеские семьи, где царит полная гармония, взаимопонимание детей и родителей.

В авторитарных семьях все держится на авторитете одного из членов семьи, чаще всего отца и мужа, которые управляют женой и детьми приказным порядком. Главные методы такой семьи – приказания, угрозы. У детей появляются такие качества как лживость, грубость, агрессивность или, наоборот, апатия в поведении. С годами возникает чувство протеста, которое перерастает в антиобщественные формы поведения. В демократических семьях – свобода мнений и обсуждений, все решения принимаются на совете семьи. Родители прислушиваются к мнению детей, развивают у них способности к самостоятельным суждениям. Дети послушны, у них развито чувство собственного достоинства.

Характерной чертой патриархальной семьи является коммунистическое воспитание, молодых людей приучают полагаться на коммуну, общину. Ребенка учат поступать как все, жить в коллективе и интересами коллектива. Таковы семьи пастушеских народов, например, киргизов. Из лона такой семьи выходят малоинициативные, неэнергичные люди. Нетрадиционный тип семьи называют еще эксплуататорским, так как женщина в таких семьях работает наравне с мужчиной, получает зарплату и одновременно одна ведет все домашнее хозяйство. Семья ложно-индивидуалистическая учит детей полагаться на государство. Все здесь направлено на то, чтобы получить диплом и занять место в государственном учреждении. Такая семья воспитывает бюрократов, карьеристов, они не уважают личность и авторитеты. Индивидуалистическая семья воспитывает молодежь так, чтобы они полагались только на себя, на свои силы. С ребенком обращаются, как с взрослым, приучают к обязанностям и правам. Знания даются настоящие, а не казенные. Человек воспитывается как настоящий гражданин, приучается к труду. Государственная власть у такого народа не может быть деспотичной, бюрократии нет, личность ценится и уважается. Из такой семьи выходят энергичные, инициативные люди. Такие семьи в Скандинавии и Америке. И именно англосаксы правят миром.

Таким образом мы видим, что исследование структуры и типологии семьи представляет особый интерес. Типология семей оказывает существенное влияние на выполнение семейных ролей каждым членом семьи, на вероятность конфликтов между супругами, то есть, оказывает воздействие на все стороны функционирования семьи, может способствовать ее дестабилизации или стабилизации.

Список литературы:

- 1 Исаев Б.А. Социология. Краткий курс / Б. А. Исаев. – СПб. : Питер, 2010. – 224 с.
- 2 Томпсон Д. Л., Пристли Д. Социология: вводный курс / пер. с англ. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ». Львов: «Инициатива». 1998. 496 С.
- 3 Мендра А. Основы социологии: Учебное пособие для вузов. – М.: Издательский дом NOTA BENE. 1998. 344С.
- 4 Нигматуллина И. В. Генезис и развитие современных семейно-брачных отношений /Вестник ВЭГУ – 2012 – № 6.

5 Нигматуллина И.В. Семейная государственная политика как основа преодоления институционального кризиса семьи /Проблемы и перспективы развития современного российского общества. Концепты: духовно-нравственное развитие – социально-инновационное развитие – правовая культура и правовая защита – инновационная креативность. Волгоград – М.: ООО «Глобус». 2010. С. 228 – 234.

ШАБЕТНИК Н.С., КОВШОВ И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

SHABETNIK N.S., KOVSHOV I.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

HISTORY AND FUTURE OF THE WORLD MONETARY SYSTEM

Аннотация

Статья посвящена исследованию стадий развития мировой валютной системы, определению тенденций дальнейшего развития и проблем финансового рынка нынешнего десятилетия. Особое внимание уделено текущим изменениям в нынешней валютной системе, в частности, пополнение корзины резервных валют Международного Валютного Фонда.

Abstract

The article is devoted to the investigation of stages of the world monetary system's development, to certain trends and issues for further development of the financial market in this decade. Particular attention is given to the current changes in the present monetary system, in particular, the completion of the reserve currencies basket of the International Monetary Fund.

Ключевые слова: международная валютная система, национальная валютная система, золотой стандарт, золотовалютный стандарт, плавающие валютные курсы, резервная валюта МВФ.

Keywords: the international monetary system, the national monetary system, the gold standard, the gold exchange standard, floating exchange rates, the IMF's reserve currency.

В каждой стране десятилетиями развивается своя национальная валютная система и их взаимодействие проявляется в курсах валют, международных платежах. Национальная валютная система – это государственно-правовая форма организации валютных отношений страны, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством с учетом норм международного права. Ее основой является валюта. Эффективное взаимодействие составляющих дает толчок в развитии мировой валютной системы.

Мировая валютная система (МВС) – это совокупность экономических отношений в мировой хозяйственной сфере, связанных с функционированием валюты, в рамках которой осуществляется международный платежный оборот. Она функционирует благодаря эффективному развитию мирового рынка и базируется на общепринятых международных соглашениях. Главной задачей МВС признается регулирование сферы международных расчетов с целью обеспечения устойчивого экономического роста и поддержания равновесия в межгосударственной торговле. [5]

На рисунке 1 представлены элементы международной валютной системы.

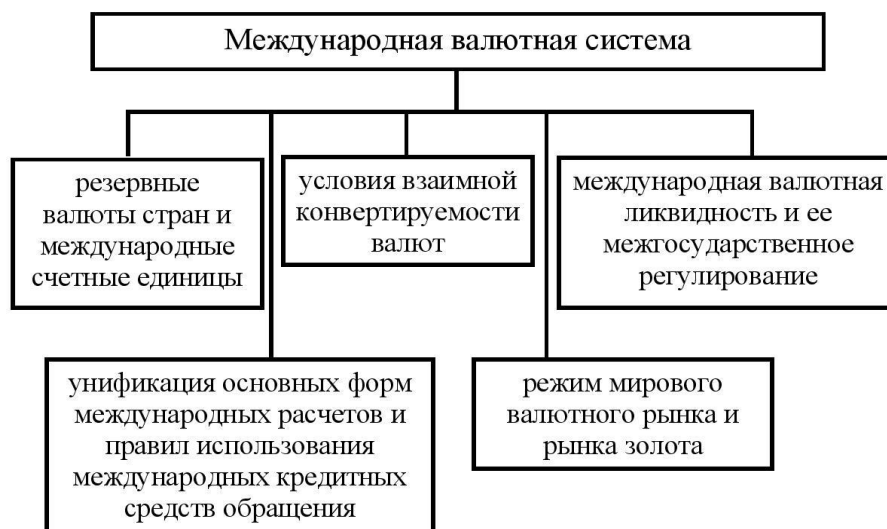


Рисунок 1 – элементы международной валютной системы.

Мировая валютная система прошла путь от неорганизованно функционировавшей до эффективно регулируемой системы. В истории развития мировой валютной системы принято выделять следующие основные этапы:

- период “золотого стандарта” (Парижская валютная система);
- период “золотодевизного стандарта” (Генуэзская валютная система);
- период “золотовалютного стандарта” (Бреттон-Вудская валютная система);
- период “плавающих валютных курсов” (Ямайская валютная система).

1 Парижская система (конец XIX – начало XX вв.) [1]

В 1867 году на Парижской конференции в условиях золотого содержания в национальных денежных единицах, установился золотомонетный стандарт. Было заключено международное соглашение, по которому страны-сторонники признавали золото единственной формой мировых денег. В международных расчетах применялись национальные золотые монеты, но особое значение имел все-таки вес, а не денежный номинал. Первой страной, признавшей “золотой стандарт”, была Британская империя с национальной валютой – фунтом стерлингов. Далее последовали США и страны Западной Европы и лишь в 1897 году к ним присоединилась Россия. Главными преимуществами считались: отсутствие резких изменений курсов и низкая инфляция. Недостатки же были связаны с жесткой взаимосвязью между объемом денег в обращении и объемом производства, с отсутствием какой-либо возможности проводить национальную денежно-кредитную политику каждой отдельно взятой страны. Минусы предложенной англичанами системы сыграли решающую роль при выборе мировой валютной системы, потому что во время Первой Мировой войны все европейские страны отказались от “золотого стандарта”.

2 Генуэзская валютная система (начало XX – середина XX вв.) [3]

С началом Первой Мировой войны приблизилось и наступление кризиса. В связи с увеличением эмиссией банкнот для покрытия военных расходов, была спровоцирована инфляция, а следом – хаос валютных отношений. Все это и вынудило государства усовершенствовать валютную систему, так на Генуэзской конференции в 1922 году было подписано соглашение о “золотодевизном стандарте”. Новоиспеченная валютная система основывалась на размене банкнот не на золото, а на девизы других стран (при этом, не исключается последующий обмен валюты на золото). Девизы – это иностранные валюты. К слову, в качестве основных девизов были установлены американский доллар и английский фунт стерлингов. Генуэзскую систему нельзя было назвать стабильной, но крайней точкой стал мировой экономический кризис. Во времена Великой Депрессии (1929-1933 гг.) очень сильно пострадал доллар США и это стало причиной девальвации валюты, увеличения дефицита государственных бюджетов и оттока золота. В результате во внутреннем обороте большинства стран был ограничен обмен банкнот на золото. Очередным событием, сыгравшим решающую роль в “жизни” валютной системы, по праву можно считать экономический кризис 1937 г. Так к началу Второй Мировой войны не осталось ни одной устойчивой валюты.

3 Бретон-Вудская валютная система (середина XX в.) [3]

В связи с нежизнеспособностью предыдущей валютной системы в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США) была проведена очередная конференция, которая стала решающей для определения положений послевоенной валютно-кредитной системы (ныне именуемой “Бреттон-вудской”). Для ее управления был создан Международный валютный фонд (МВФ), чья штаб-квартира находится в Вашингтоне. Основными задачами МВФ признавались следующие пункты: предоставление кредитов для покрытия дефицита платежных балансов, поддержка нестабильных валют, контроль за соблюдением принципов мировой валютной системы и обеспечение валютного сотрудничества стран. Рассматривались также следующие перспективные цели для стран-членов МВФ: взаимная обратимости валют и постепенная отмена валютных ограничений. В основе новой системы лежал принцип двойственного обеспечения бумажных денег – золотом и долларом. Доллар признавался основной “резервной” и “расчетной” валютной единицей, а также получил золотое содержание (35 \$ = тройской унции золота или 31,1 г). Потому страны зафиксировали курсы национальных валют именно в долларах США. Времена “Бреттон-вудской” системы называли временем “экономических чудес”, т.к. именно в этот период экономика многих стран получила толчок в эффективном развитии: низкая инфляция, сокращение безработицы, рост уровня жизни. Но все эти преимущества лишь опустошали золотой запас США. И в 1971 г. был прекращен обмен долларов США на золото. В результате двух неизбежных девальваций основной валюты (в 1971 и 1973 гг.) система прекратила свое существование.

4 Ямайская валютная система (конец XX в.) [1]

Кризис Бреттон-Вудской валютной системы обеспечил обилие проектов валютной реформы: от создания коллективной резервной единицы, выпуска мировой валюты, обеспеченной золотом и товарами, до возврата к золотому стандарту. Поиски выхода из валютного кризиса занимали большое количество времени. И наконец в 1972—1974 гг. в МВФ подготовили проект реформы мировой валютной системы. Так в январе 1976 года в Кингстоне (о. Ямайка) было подписано новое соглашение. Валютные отношения между странами стали основываться на «плавающих» курсах. По условиям соглашения, валютный курс определяется рыночными силами. Но новая международная расчетная единица СДР (стандарт Специальных прав заимствования), основанная на корзине основных мировых валют, не смогла стать мировыми деньгами, в связи с вопросами ее эмиссии, распределения и обеспечения, методом определения курса и сферы использования. Так постепенно стало снижаться ее значение в международных расчетах и резервах.

Укрепление валютно-экономических позиций стран-членов ЕЭС и Японии привело к постепенному переходу от стандарта СДР к мультивалютному, основанием которого служили бы валюты пяти ведущих стран мира – доллара США, английского фунта стерлингов, марки ФРГ, японской иены, швейцарского франка. [2]

Современная валютная система не подчиняется жестким правилам функционирования, будучи девизной системой с комбинацией фиксированных и плавающих валютных курсов, регулируемых, как на основе соглашения между странами, так и через механизмы МВФ.

Говоря о текущих изменениях в ныне существующей валютной системе, следует упомянуть о пополнении корзины валют МВФ от 30 ноября текущего года. Китайский юань присоединился к доллару США, европейской валюте, японской иене, британскому фунту стерлингов. И это стало первым случаем, когда валюта стала резервной, не являясь при этом свободно конвертируемой. Но Народный банк Китая планирует исправить эту проблему к 2020 году. Для финансовой системы КНР включение в резервную корзину МВФ первое время не принесет каких-либо глобальных изменений, например, не следует ждать резкого увеличения притока капитала в юани, несмотря на постоянно растущий спрос. Но говоря о долгосрочных перспективах, следует заметить их размытость и малопредсказуемость, в виду того, что многое будет зависеть от изменений в международных торговых операциях Китая. Если же циркуляция юаня в торговле будет расти, то будет расти и спрос в других транзакциях, потому как вышеуказанные показатели прямо пропорциональны друг другу. [4]

Некоторые аналитики предполагают, что юань способен заменить доллар, но на это потребуется время.

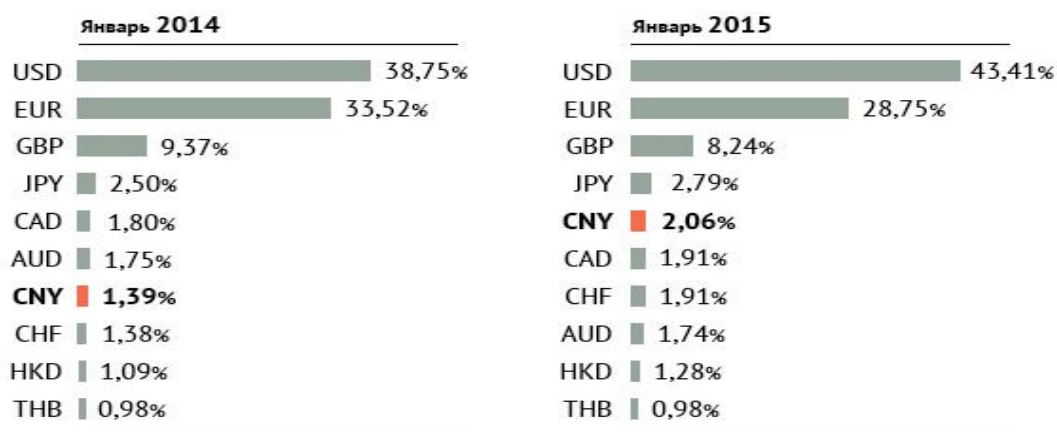


Рисунок 2 – позиции юаня в международных расчетах (источник: SWIFT)

Оценивая показатели валют в международных расчетах и изменение позиции юаня, можно прийти к выводу, что аналитики в некоторой мере верны в своих предположениях, но нужно видеть реальные масштабы американской экономики, и растущий спрос на доллар в большинстве обеспечивается размерами и ликвидностью финансового рынка.

Что касается перспектив и тенденций развития международной валютной системы, можно сказать, что в результате многочисленных исследований выделяется ряд основных тенденций формирования и развития МВС. Уже пройден путь от “золотого стандарта”, до системы “плавающих курсов” и образования отдельных валютных зон. В настоящее время наблюдается не только глобализация и все большее укрепление позиций доллара США, но и параллельно регионализация с выходом евро на ведущие позиции, попытка стран Азии и Востока создания своей валютной единицы.

А также заметны предпосылки дальнейшей реструктуризации и поляризации мирового валютного рынка. И скорее всего страны будут вынуждены подкорректировать функции и цели главных международных финансовых институтов. Следовательно, можно выделить следующие проблемы нынешнего столетия: переход к многополярной валютной системе и отказ от доминирующей роли американского доллара, изменение структуры мировых валютных резервов.

Список литературы

- 1 «История становления и развития международной валютной системы» // Режим доступа: http://www.gaap.ru/articles/istoriya_stanovleniya_i_razvitiya_mezhdunarodnoy_valyutnoy_sistemy/
- 2 «История становления и развития мировой валютной системы» // Режим доступа: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=22769>
- 3 Мировая экономика: конспект лекций / Фролова Т.А. Таганрог: ТРТУ, 2005 // Режим доступа: <http://aup.ru/books/m175>
- 4 «Пятым будешь» // Режим доступа: <http://lenta.ru/articles/2015/12/02/yuan/>
- 5 Система золотого стандарта // Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/sistema-zolotogo-standarta.html>

ШАЙХУТДИНОВА А.Ф., СОГЛАЕВ В.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

SHAYKHUTDINOVA A.F., SOGLAEV V.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ВЛИЯНИЕ ТРЕВОЖНЫХ СНОВ НА РАБОТОСПОСОБНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ THE IMPACT OF DISTURBED SLEEP ON OPERABILITY MANAGER

Аннотация

Статья посвящена изучению влияния тревожных и кошмарных сновидений на эффективность работы менеджера. В ходе исследования был проведен опрос среди студентов, показавший зависимость их работоспособности от качества сна. В заключительной части статьи сделаны выводы и даны советы для решения проблем со сном.

Abstract

The paper studies the influence of the impact of disturbed and nightmarish sleep on the effectiveness of the manager. The study was conducted a survey among students shows the dependence of their operability on the quality of sleep. In the final part of the article made conclusions and given tips to solve problems with sleep.

Ключевые слова: сон, сновидения, Сомнология, тревожный сон, работоспособность.

Keywords: sleep, dreaming, Somnology, disturbed sleep, operability.

«Если хотите, чтобы у вас был чудесный день, вы должны иметь сначала великолепную ночь», – Поль Брэгг, американский ученый.

По определению П. Брэгга, сон – один из важнейших факторов, влияющий на самочувствие и здоровье человека. Ночь крепкого, расслабляющего, восстанавливающего сна – самое лучшее страхование здоровья.

Никто не станет спорить, что сон имеет большое значение для функционирования организма человека, ведь это часть нашей физиологии, один из важнейших аспектов человеческой жизнедеятельности. Он способствует укреплению и сохранению здоровья, психофизического состояния и работоспособности. Но что такое сон? Сон – это физиологическое состояние человеческого организма, периодически сменяющееся бодрствованием, основывающееся на отсутствии сознательной психологической деятельности, а также снижением реакции на внешние раздражители [1, 43 с.].

Явление сна напрямую связано с проявлением бессознательного – сновидениями. В чем разница сна и сновидения? А отличие в следующем: сон – это состояние человека, когда он спит, сновидение же – это результат работы разума во время этого процесса, этот результат иногда доступен после выхода из данного состояния. Имеется еще одно простое определение: сновидение – это компромисс между потребностью в сне и стремящимся нарушить его подсознательным желанием [4, 112 с.].

К изучению сна и сновидений интерес людей никогда не пропадал. В эпоху, которую можно назвать преднаучной, людей интересовало значение того или иного ночного видения, но их толкование происходило довольно обыденно, даже примитивно [3, 416 с.].

На протяжении XX столетия, с бурным развитием психологии, физиологии и философии, психологи пытались изучать сон и сновидения, их сущности и значения для организма человека. Интерес к этому не прошел и до сих пор. Проблемой изучения снов и сновидений занимались многие ученые: Зигмунд Фрейд, основатель психоанализа, Карл Юнг, основоположник аналитической психологии, Альфред Адлер, создатель системы индивидуальной психологии, Геральд Блум и другие ученые.

Но существует такая наука, как сомнология, изучающая сон, его расстройства, лечение этих расстройств и влияние сна на здоровье человека. Сомнологи выделяют различные виды нарушений сна: бессонница (инсомния), сонливость (гиперсомния), лунатизм, храп. Еще одним не менее опасным нарушением сна являются ночные ужасы и кошмары.

Кошмары – это запоминающиеся надолго сновидения, имеющие устрашающий характер. Их влияние испытали на себе, наверное, все: разбитое состояние, головная боль, недосып, сонливость, чувство тревоги и страха. Ученые считают, что кошмарные сновидения – это «фильмы ужасов» с пережитыми нами жизненными событиями, сопровождающиеся неприятными эмоциями, неразрешенными внутренними конфликтами.

Тревожный сон – это свидетельство глубоких личных переживаний человека. Причины этих снов различны, они варьируются от биологических до психологических. К первым относятся: плотный ужин перед сном, прием некоторых лекарств, наркотиков, алкоголя, синдромы различных болезней. Ко вторым можно отнести: стрессы, волнения, эмоциональное напряжение от пережитых жизненных событий, неосуществленные желания, беспокойство, депрессия, конфликт.

Такое явление, как кошмарные сновидения, несет опасность и вред. Оно опасно как для простого человека, служащего, так и для человека, занимающего руководящую должность, менеджера. Значение явления тревожного сна усиливается для руководителя, ведь для него важно быть собранным, организованным, целеустремленным, коммуникабельным. Все это возможно лишь тогда, когда человек не знает проблем со сном.

Если верить статистике, 43% людей периодически видят кошмарные или тревожные сновидения по ночам, что является довольно большим показателем среди населения.

Заинтересовавшись этим фактом, нами было проведено собственное исследование среди студентов по поводу качества их сна. В ходе опроса было выяснено, что 28% учащихся не жалуются на свой сон, 57% студентов утверждают, что кошмарные сновидения, которые периодически их посещают, не влияют на их работоспособность в течение дня. И 15% говорят, что приснившиеся кошмары вызывают у них чувство страха, тревоги, даже крики по ночам, а также влияют на их эффективность работы.

Выводы исследования:

1 Нарушение сна, так или иначе, наблюдается почти у всех студентов, но проявляется оно у каждого в силу различных причин.

2 Тревожные сны прямо или косвенно влияют на психофизиологическое состояние студентов.

3 Есть разные способы решения данной проблемы, но наиболее эффективными являются: соблюдение режима дня, грамотное чередование труда и отдыха, выработка привычки ложиться спать и просыпаться примерно в одно и то же время.

Если даже у студентов есть проблемы со сном, то, что уж говорить о серьезных руководителях, занимающих высокие посты. Наверняка, для них беспокойный сон – не редкость, ведь они постоянно находятся в процессе тяжелой работы, отнимающей у них большинство времени и сил.

А влияют ли спокойные, хорошие сны на работоспособность человека, и насколько сильно это влияние? Безусловно, это влияние существует. Качественный сон улучшает память, повышает остроту мышления, вызывает прилив творческой энергии, восстанавливает способность к зрительному восприятию окружающего, помогает обучению, очищает память от ненужных деталей различной информации, повышает работоспособность и стрессоустойчивость, улучшает настроение, дает заряд бодрости и сил и вообще повышает способности к интеллектуальной деятельности.

То есть качество сна влияет не только на работоспособность, но и на здоровье человека и его самочувствие. Тогда плохой сон, сопровождающийся тревожными сновидениями, несет, наоборот, отрицательное влияние.

Человек, страдающий от ночных кошмаров, часто испытывает беспокойство или депрессию, он более расположен к расстройствам и заболеваниям психики. Ночные кошмары могут вызвать недостаток сна, что может иметь серьезные последствия для физического и психологического здоровья человека – может быть спровоцировано развитие некоторых заболеваний.

Что же касается работоспособности, у человека понижается концентрация внимания, появляется чувство «потерянности», он становится рассеянным, несобранным и ненаблюдательным, утрачивается способность к длительному умственному и физическому напряжению. Он может отвлекаться на посторонние раздражители, не способен собраться, мобилизовать свои силы на рабочую деятельность, нередко испытывает чувство усталости, сонливости, подавленности, производительность его труда является очень низкой.

Зависимость хорошей работоспособности от тревожных снов научно доказана. Для руководителя же эта зависимость повышается вдвойне: из-за тревожных снов у менеджера снижается показатель интеллектуальной деятельности, ухудшается управленческая коммуникация, возникает синдром хронической усталости, понижается продуктивность.

Наша работоспособность и общее самочувствие напрямую зависят от того, как мы спали ночью. Проблемы со сном – это сигнал задуматься над своим режимом дня, жизнедеятельностью своего организма.

Для того чтобы избежать неприятных влияний нарушений сна на эффективность работы руководителя, приведем несколько научных способов решения проблем со сном.

1 Настройте ваши биологические часы. Старайтесь каждый день ложиться спать и просыпаться в одно и то же время. Постепенно вы привыкните к этому и без труда будете спокойно спать всю ночь.

2 Высыпайтесь. Сон – это вещь индивидуальная. Не существует четких стандартов количества сна, но старайтесь выделять на сон не менее 7 часов в сутки, тогда вы будете чувствовать себя хорошо.

3 Не решайте рабочие проблемы перед сном. Какие бы трудности ни настигли вас на работе, вы не должны думать об их решении вечером. Лучше почитать легкую литературу или послушать расслабляющую музыку перед отходом ко сну.

4 Не испытывайте стресс. Несмотря на быстрый ритм жизни руководителя, в которой практически невозможно обойтись без стрессов и нервных переживаний, надо все же постараться

оградить себя от их пагубного влияния. Не забывайте расслабляться в течение дня, ведь стресс является частой причиной тревожных снов.

5 Не ешьте перед сном. Еда ускоряет обмен веществ в организме, что вызывает ночные кошмары или повышает вероятность их проявления.

6 Обратите внимание на лекарства. Проконсультируйтесь с доктором по поводу тех лекарств, что вы принимаете. Возможно, их побочные эффекты являются причиной ваших проблем.

7 Улучшайте качество сна. Старайтесь улучшить условия для вашего сна: создайте расслабляющую атмосферу в вашей спальне, больше двигайтесь в течение дня, постарайтесь исключить употребление кофеина, никотина и алкоголя [2, 230 с.].

Выполняя эти рекомендации, вы сведете на «нет» ваши ночные ужасы и возможность их проявления, ведь от опасных тревожных снов, серьезно влияющих на работоспособность руководителя, надо избавляться.

Таким образом, ночные кошмары оказывают существенное влияние на работоспособность любого человека и качество жизни в целом. Не стоит недооценивать нарушения своих сновидений, относиться к этому халатно, надеяться на то, что они пройдут «сами по себе», ведь это очень серьезная проблема, корни которой лежат в проявлении бессознательного – тайного источника большинства наших мыслей, чувств, поступков.

Список литературы

- 1 Блум Г. Психоаналитические теории личности, М.: КСП, 1996.
- 2 Мэрфи Д. Сила вашего подсознания. АСТ Москва, 2014.
- 3 Фрейд З. Психология бессознательного. - М. Астрель, 2011.
- 4 Фрейд З. Толкование сновидений. – Харвест, 2004.

ЩЕРБАКОВА А.В., ДАВЫДОВА А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Липецкий филиал

SHCHERBAKOVA A.V., DAVYDOVA A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Lipetsk branch

КОРРУПЦИЯ В РОССИИ THE CORRUPTION IN RUSSIA

Аннотация

Содержание статьи посвящено феномену коррупции. Несмотря на большое число исследований этого явления, до сих пор многие вопросы остаются малоизученными. Автором сделан вывод, что сегодняшняя ситуация в стране требует выработки институциональных инструментов противодействия коррупции, максимизируя положительный эффект от их применения.

Abstract

The article deals with the phenomenon of corruption. Despite numerous studies of the phenomenon, a lot of questions still remain insufficiently clarified. The author concludes that the present situation in the country requires that certain institutional instruments to counteract corruption be worked out to maximize the positive effect of their application.

Ключевые слова: коррупция, измерение коррупции, механизмы противодействия коррупции, антикоррупционная экспертиза, contagiозность коррупции.

Keywords: corruption, measurement of corruption, mechanism of counteracting corruption, anti-corruption assessment, contagious character of corruption.

Коррупция как явление общественной жизни сопровождает человечество практически на протяжении всей истории его существования. В современных условиях коррупционная проблема в самых различных формах своего проявления настолько сложна и многогранна, что только не более 25-ти государств мира способны удерживать коррупцию на низком уровне [4]. Достаточно достоверными оценками состояния коррупции в публичной (государственной) сфере общественной жизни (она не затрагивает частную сферу) различных государств называют измерения, осуществляемые международной неправительственной организацией Transparency International и Всемирным банком.

В современной России коррупция достигла критического уровня. В мировом рейтинге коррупции наша страна занимает 154 место из 178 возможных. Коррупция – это одно из наиболее опасных явлений, тормозящих социально-экономическое развитие страны, приводящих к дестабилизации социально-политической обстановки, трансформирующих общественное мнение, разрушающих основы государственного строя. В очередном послании Федеральному Собранию от 3 декабря 2015 г. В.В. Путин еще раз отметил огромную опасность коррупционных угроз.

Отечественные и зарубежные ученые являются авторами большого числа исследований по изучению феномена коррупции. Однако высокий уровень коррупции в стране; множественность подходов к изучению коррупции, оценке ее последствий и формированию антикоррупционной политики; недостаточная изученность процесса распространения этого явления по регионам; некачественность законодательства, коррупциогенность нормативных правовых актов и др. – все это представляется важной и актуальной исследовательской задачей.

Помимо названных обстоятельств, повышенный интерес автора к данной проблеме определен также и теми содержательными дискуссиями, которые организованы в научных студенческих кружках, «круглых столах» по линии кафедры «Философия, история и право» Липецкого филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Кружковцы с большим интересом анализируют региональную антикоррупционную практику; особенности проведения антикоррупционной экспертизы на примере Липецкой области; эффективность применения программ и мер противодействия коррупции в субъектах РФ; коррупционное поведение людей. Отдельные положения статьи докладывались автором при изучении курса «История предпринимательства в России», использовались при подготовке материалов XII международной заочной студенческой научно-практической конференции «Управление и инструменты гармонизации социально-экономических отношений в условиях глобализации» (Липецк, 2015).

Ученые исходят из того, что коррупция – сложное и многогранное явление, которое исследуется как экономическая, политическая и культурная проблема [6]. В этой связи существуют различные определения понятия «коррупция». В.Д. Андрианов полагает, что «коррупция (от лат. *corrumpere* – портить) – использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее установленным законам и правилам» [1, с. 37]. Согласно точки зрения Н.В. Манохиной «коррупция – это институциональный процесс, который нельзя рассматривать вне сложившейся и развивающейся системы взаимодействия социальных институтов [8, с. 310]. В Федеральном законе «О противодействии коррупции» коррупция определена как злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотреблением полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица [6]. В зависимости от степени общественной опасности деяния коррупционного характера могут повлечь за собой как дисциплинарную, гражданско-правовую, административно-правовую, так и уголовную ответственности.

Как показывает опыт, для эффективной борьбы с коррупцией (специалисты различают два вида российской коррупции: верхушечную и низовую) следует учитывать специфику этого явления в различных странах. По мнению ученых специфика коррупции в России состоит в том, что на протяжении веков она служила одним из институтов легитимизации власти. Взятка всегда была средством достижения взаимопонимания власти и общества. Важной чертой коррупции в стране стал ее масштаб. Коррупция затрудняет реализацию государственных, социальных программ; формирует недоверие общества к государству, ко всем правовым институтам; благоприятствует организованной преступности. Все это негативным образом отражается на уровне жизни населения. Страна с высоким уровнем коррупции становится менее конкурентоспособной на мировом рынке.

В последние годы в стране предприняты попытки усилить борьбу с коррупцией. В 2010 г. были приняты национальная стратегия и национальный план противодействия коррупции; расширен состав соответствующей комиссии при Президенте РФ; все большее значение придается пропаганде антикоррупционного поведения среди государственных служащих; Россией подписан ряд международных конвенций по борьбе с коррупцией; Россия в решении вопросов о коррупции опирается на зарубежный ответ.

Большую работу по формированию правовых, организационных и информационных механизмов противодействия коррупции проводят органы государственной власти субъектов Российской Федерации. В Липецкой области в настоящее время реализуется программа «О противодействии коррупции в Липецкой области на 2013-2020 годы», целью которой является профилактика коррупционных правонарушений среди государственных служащих региона; к задачам относится минимизация условий, благоприятствующих возникновению коррупции в исполнительных органах государственной власти Липецкой области, вовлечение гражданского общества в реализацию антикоррупционной политики, устранение причин, порождающих коррупцию, и противодействие условиям, способствующим ее появлению, повышение опасности совершения коррупционных действий, формирование антикоррупционного сознания, нетерпимости по отношению к коррупционным проявлениям.

Надо признать, что в настоящее время коррупция как негативное социальное явление стремительно распространяется вширь и вглубь, принимает новые формы, мешает проведению позитивных государственных реформ, формированию и развитию институтов гражданского общества. Важно отметить, что сегодняшняя ситуация в стране требует срочных, безотлагательных мер по борьбе с коррупцией, выработки институциональных инструментов противодействия этому явлению, максимизируя положительный эффект от их применения. Противодействие коррупции должно строиться системно, при осуществлении комплексного подхода. Только долгая, планомерная и согласованная работа всех ветвей власти, общественных и предпринимательских структур с вовлечением в нее основной массы населения может излечить общество от коррупционной болезни. На наш взгляд, основным итогом борьбы с коррупцией в России должны стать глубокие сдвиги в общественном сознании, рост антикоррупционных настроений в обществе.

Список литературы

- 1 Андрианов В.Д. Бюрократия, коррупция и эффективность государственного управления: история и современность. — М., 2009, С.37.
- 2 Антикоррупционная политика, Фонд ИНДЕМ: Под ред. Г.А. Сатарова. — М.: РА «СПАС», 2013.
- 3 Борцев В.В. Контагиозность коррупции: распространение между регионами / В.В. Борцев // Российское предпринимательство. — 2013. — №12. — С. 157-162.
- 4 Нисневич Ю.А. Свобода и конкуренция или коррупция? Препринт WP14/2009/01. М., ГУ — ВШЭ, 2009, С.20.
- 5 Нисневич Ю.А, Стукал Д.К. Многоликая коррупция и ее измерения в исследованиях международных организаций // Мировая экономика и международные отношения. — 2012. — №3., С. 83-90.
- 6 «О противодействии коррупции» ФЗ от 25 декабря 2008 года №273 — ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собрание законодательства РФ 29.12.2008, №52 (ч.1) ст. 6228.
- 7 Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы. — М., 2003.
- 8 Экономическая безопасность: Учеб. пособие / Под ред. Н.В. Манохиной. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 320 с.