

Научный обозреватель

Научно-аналитический журнал

Периодичность – один раз в месяц

№ 1 / 2011

Учредитель и издатель

Издательство «Инфинити»

Главный редактор

Хисматуллин Дамир Равильевич

Редакционный совет

Р.Р.Ахмадеев

И.В.Савельев

И.С.Гинзбург

А.Ю.Сафронов

И.Ю.Хайретдинов

К.А.Ходарцевич

Точка зрения редакции может не совпадать с точкой зрения авторов публикуемых статей. Ответственность за достоверность информации, изложенной в статьях, несут авторы.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Научный обозреватель», допускается только с письменного разрешения редакции.

Адрес редакции:

450054, Уфа, Пр.Октября, 78, а/я 25

Адрес в Internet: www.nauchoboz.ru

E-mail: post@nauchoboz.ru

© Журнал «Научная перспектива»

© ООО «Инфинити»

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации)

Свидетельство о государственной регистрации **77-42040**

ISSN 2220-329x

Тираж 500 экз. Цена свободная.

Отпечатано в типографии «Принтекс».

Содержание

Экономика и управление

Д.С. Щербаков. Операционный менеджмент: современное состояние, приоритеты и стратегические ориентиры.....	4
М.Н. Толмачев. Оценка концентрации Российского сельскохозяйственного производства	6
П.В. Корчагин. Модель устойчивого развития рынка маркетинговых услуг региона	10
П.А. Продолятченко. О некоторых аспектах организации бюджетирования в кредитных организациях	15
Н.В. Василенкова. Совершенствование лизинговых схем как фактора эффективного финансирования модернизации судостроения	20

Юриспруденция

Е.И. Сорокина. Понятие и содержание государственного земельного кадастра	22
Р.Р. Кильметова. Полномочия Главы Республики Северная Осетия-Алания в области взаимоотношений с органами исполнительной власти	24
Р.М. Попов. Патенты на изобретения в области медицины: кризис общественной легитимности.....	26

Социология

А.Л. Кузеванова. Социокультурный контекст формирования и развития ценностных принципов бизнес-деятельности: опыт социологического анализа	28
О.А. Демченкова. Занятость работников предприятий оборонно-промышленного комплекса (гендерный аспект)	32
С.А. Соловченков. Оценка проблем рынка труда Еврейской автономной области: взгляд участников	37
Р.Х. Гиззатова, С.А. Сесюнин. Воспитание молодого поколения через участие в реализации социальных проектов на примере общественного движения "Наш аккуратный двор"	40

Филология

В.Н. Мусатов. Соотношение понятий морфема и морф.....	42
А.Н. Безрукая, М.В. Тарасова. К вопросу о вариантности заимствованной лексики.....	44

Политология

В.Т. Литвиненко. Противоречие норм международного права как фактор, негативно влияющего на урегулирование межэтнических конфликтов мирным путем.....	46
--	----

История

О.В. Щупленков. Русская школа за рубежом 1920-1930 гг.	48
---	----

Педагогика

Н.А. Дмитриенко. Языковая компетенция как важный фактор повышения качества профессиональной подготовки специалистов	51
---	----

Технические науки

В.В. Овчинников, Д.А. Пахомов. Исследование особенностей аргонодуговой сварки и сварки трением с перемешиванием высокопрочного алюминиевого сплава АБТ 101	54
А.П. Лушавин. Сравнительные эксперименты и анализ применения различных методов прогнозирования временного ряда	58
Гхош Кингкар Просад, Мд. Шарифуззаман. Автоматизация инженерных знаний для проектирования	59

ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРИОРИТЕТЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ



Д.С. ЩЕРБАКОВ
кандидат экономических наук,
ведущий экономист

На новом этапе развития теории и практики управления совершенствование системы менеджмента предприятия становится одной из основных составляющих его успешной трансформации. Ключевым направлением здесь, как и в сфере обновления продукции или технологии, является реализация прогрессивных нововведений, базирующихся на достижениях науки управления и техники информационных систем. В полной мере сказанное относится к такому важному направлению в менеджменте, как операционный менеджмент. Критический анализ литературы [1, 2, 3, 4, 6, 8, 10] показывает, что объекты и функции операционного менеджмента трактуются часто достаточно широко, затрагивая вопросы в большей степени соответствующие другим разделам менеджмента. В условиях современного производства в сферу операционного менеджмента включается в значительной степени локализованный объект (операция), объединяющий в себе совокупность технологических, организационных и управленческих звеньев (подразделений), непосредственно участвующих в обеспечении движения материальных и сопутствующих им информационных потоков на промышленном предприятии. Архитектуру такого объекта, как представляется, составляет совокупность взаимодействующих понятным образом подразделений закупки сырья и материалов, производства и отгрузки продукции, а также операторы производственной системы, осуществляющие функции самоконтроллинга в цикле планирование (нормирование) – учет / контроль – анализ – регулирование.

Совершенствование методов реализации этих функций, нацеленное на повышение качества и эффективности их выполнения, связывают с внедрением компьютерных технологий. Это направление инновационного развития системы менеджмента, действительно, имеет большое значение. Однако, как представляется, более высокий приоритет должен принадлежать совершенствованию операционной модели производства (ОМ), положенной в основу ее функционирования. Выбор этой модели имеет принципиальное значение для эффективного управления, задавая локальные и общие ориентиры работы подразделений и системы в целом, в идеальном случае, согласованные между собой. В этой связи заметным нововведением является среда MyOMLab [8], реализующая инновационный подход к решению проблем в сфере операционного менеджмента и призванная согласовать развитие операционной модели производственной системы с ее системой управления.

Формирование ОМ заключается в построении многоуровневой (до 20-ти уровней) древовидной структуры (графа размещения сборочной единицы), по методу левосторонней структуры (последовательность «сверху вниз слева направо»), пример которой приведен на рис. 1.

Такая структура дает возможность оператору выборки состава сборочных единиц в разрезе непосредственно входящих в них составных частей. Непосредственно входящие составные части для какой-нибудь сборочной единицы перечисляются в спецификациях, по которым комплектуются данные единицы, и располагаются в определенной последовательности в соответствии с их входимостью в спецификации с учетом конструкторских и оперативных

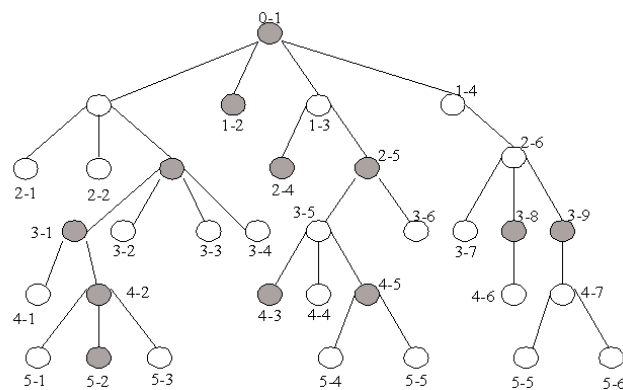


Рис. 1. Традиционная (лепестковая) структура модели операционного менеджмента

указаний по их комплектации. Формирование детальной ОМ состоит, в общем случае, из нескольких повторяющихся циклов формирования ОМ, число которых совпадает с числом сборочных единиц, включаемых в эту таблицу в процессе ее формирования (за исключением из этого числа единицы 0-го уровня входимости).

Каждый $(n+1)$ -й цикл 2-го этапа включает в себя обработку сборочной единицы, которая была включена в ОМ, либо по результатам 1-го этапа формирования таблицы (в этом случае – обработку единицы 0-го уровня входимости), либо по результатам предыдущего n -го цикла формирования ОМ. В дальнейшем для простоты изложения алгоритма решения задачи по формированию детальной ОМ эта сборочная единица будет присвоена литера «А». Очередная сборочная единица, которая определена в результате предыдущего n -го цикла формирования ОМ в качестве «А», записывается в эту таблицу с очередным номером (в соответствующем реквизите) по порядку (по возрастанию).

По мнению Стива Броуна – широко известного эксперта в области управления операциями, стратегическим ориентиром большинства проектов по совершенствованию систем операционного менеджмента должна стать реализация синергетического потенциала производства и понимания закономерностей его функционирования [5]. Приоритетными станут те действия операторов, которые предполагают внедрение инновационных методов оценки результативности действий, упреждающего выявления проблем, обоснования отклонений и генерирования альтернативных вариантов оперативных решений (рис. 2).

В качестве оценок результативности применяются показатели, характеризующие степень выполнения операций во времени и пространстве. Для использования показателя в качестве управляемой переменной удобно в его структуре отразить требуемое (результативное) значение и управляющее решение связать прямой зависимостью с отклонением фактического значения от результативного показателя. Подходящим универсальным методом сбора данных по показателям, обладающим указанным свойством,

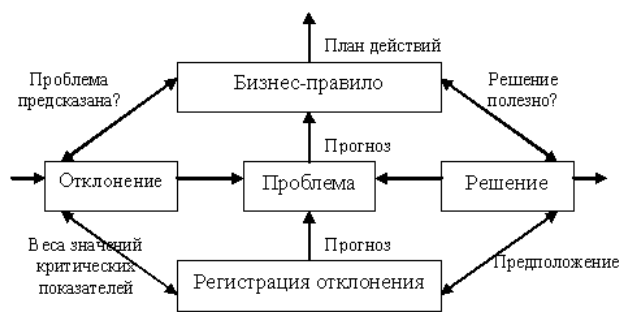


Рис. 2. Диаграмма перспективной системы управления операциями

является машинное обучение. В коллективной монографии [7] было предложено использовать алгоритмы машинного обучения в задачах построения показателей производственной системы. Там же продемонстрирована возможность с помощью алгоритмов машинного обучения в реальном масштабе времени отслеживать корреляции между предстоящими сбоями производственной системы и степень загрузки мощностей, а также осуществлять робастный анализ средних весов значений критических показателей. Алгоритмы таких расчетов разработаны в полном объеме, и их реализация также предусматривается содержанием инновационного проекта по совершенствованию системы операционного менеджмента предприятия.

Библиографический список

1. Лайкер Д., Морган Д. Система разработки продукции в Toyota: Люди, процессы, технология, М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 440 с.
2. Стивенсон В. Управление производством, М.: Лаборатория Базовых Знаний, 1998. – 928 с.
3. Bamford D., Forrester P. Essential Guide to Operations Management: Concepts and Case Notes, New Jersey, NJ: John Wiley and Sons, 2010. – 256 p.
4. Bragg S.M. Controller's guide to planning and controlling operations, New Jersey, NJ: John Wiley and Sons, 2004. – 374 p.
5. Brown S. Manufacturing the future: strategic resonance for enlightened manufacturing, New Jersey, NJ: FT-Prentice Hall, 2000. – 212 p.
6. Mahadevan B. Operations Management: Theory and Practice, New Delhi: Pearson Education India, 2010. – 672 p.
7. Michalski R., Tecuci G. Machine learning: a multistrategy approach, California, CA: Morgan Kaufmann, 1994. – 782 p.
8. Ronen B., Pass S. Focused operations management: achieving more with existing resources, New Jersey, NJ: John Wiley and Sons, 2007. – 450 p.
9. Slack N., Chambers S., Johnston R. Operations Management with MyOMLab, Harlow: Pearson Education, 2010. – 686 p.
10. Torok R.M., Cordon P.J. Operational profitability: systematic approaches for continuous improvement, New Jersey, NJ: John Wiley and Sons, 2002. – 311 p.

ОЦЕНКА КОНЦЕНТРАЦИИ РОССИЙСКОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

М.Н. ТОЛМАЧЕВ

кандидат экономических наук,
доцент кафедры статистики
Саратовского государственного
социально-экономического университета

Концентрация сельскохозяйственного производства может выступать в виде концентрации производимой продукции, земли, рабочей силы, средств труда, поголовья скота [1, с. 38-44].

В табл. 1 приведены значения показателей кон-

центрации регионов Российской Федерации по размеру продукции сельского хозяйства и факторов производства, рассчитанные различными методами за 2000-2008 гг.

Как видно из табл., абсолютные значения показателей концентрации отличаются чрезвычайным разнообразием. Это и естественно, они различаются по построению, а следовательно, и по способу расчета.

Наибольший уровень концентрации в 2000 г. приходился на посевную площадь (по показателю), далее, с довольно близкими значениями, следовали такие признаки концентрации как численность занятых, продукция сельского хозяйства и условное поголовье скота, а распределение регионов по стоимости основных фондов имело наименьший уровень дифференциации. В 2008 г. произошли существенные изменения: уровень концентрации регионов по продукции сельского хозяйства занял второе место, по условному поголовью скота – третье, по стоимости основных фондов – четвертое, по численности занятых – пятое.

Уровень концентрации продукции сельского хозяйства не обязательно совпадает с уровнем концентрации основных факторов сельскохозяйственного производства. В то же время, рост выпуска продукции тесно связано и опирается на факторы сельскохозяйственного производства. Например, выпуск продукции животноводства во многом определяется численностью поголовья скота и развитием материально-технической базы животноводства. Поэтому наряду с характеристикой концентрации по частным признакам возникает необходимость получения комплексной оценки концентрации сельскохозяйственного производства в целом.

Эту задачу можно решить, если построить единый обобщающий признак, который, учитывая многообразие признаков концентрации сельскохозяйственного производства, позволил бы одновременно оценивать изучаемое явление с нескольких сторон. Такой обобщающий признак может заменить собой целую систему признаков концентрации. Более того, он имеет определенные преимущества. Рассчитанные на его основе показатели концентрации можно непосредственно сопоставлять как в пространстве, так и во времени для получения сравнительной характеристики сложного явления или процесса, наглядности и однозначности конечных выводов.

Обобщающий показатель концентрации сельскохозяйственного производства должен включать в себя частные признаки концентрации:

- X_1 – продукция сельского хозяйства;
- X_2 – численность занятых в сельском хозяйстве;
- X_3 – стоимость основных фондов;
- X_4 – посевная площадь;
- X_5 – численность условного поголовья скота.

Наиболее часто при построении обобщающего показателя используется метод многомерной средней, реже – метод построения таксономического показателя.

Агрегирование показателя по методу многомерной средней производится при помощи средней арифметической:

Таблица 1

**Показатели концентрации
сельскохозяйственного производства по регионам
России в 2000-2008 гг.**

Показатели	CR_3	CR_4	HHI	G	E_1
2000 г.					
Продукция сельского хозяйства	0,141	0,178	0,0224	0,4374	0,3210
Численность занятых	0,142	0,176	0,0222	0,4396	0,3226
Стоимость основных фондов	0,134	0,167	0,0214	0,4152	0,2894
Посевная площадь	0,162	0,207	0,0278	0,5426	0,5006
Условное поголовье скота	0,142	0,180	0,0218	0,4337	0,3180
2002 г.					
Продукция сельского хозяйства	0,150	0,188	0,0228	0,4408	0,3272
Численность занятых	0,145	0,179	0,0227	0,4448	0,3312
Стоимость основных фондов	0,134	0,168	0,0217	0,4237	0,3001
Посевная площадь	0,170	0,215	0,0287	0,5520	0,5211
Условное поголовье скота	0,147	0,187	0,0226	0,4449	0,3365
2004 г.					
Продукция сельского хозяйства	0,160	0,203	0,0243	0,4654	0,3662
Численность занятых	0,150	0,183	0,0228	0,4462	0,3454
Стоимость основных фондов	0,144	0,179	0,0221	0,4270	0,3207
Посевная площадь	0,172	0,220	0,0296	0,5662	0,5511
Условное поголовье скота	0,158	0,197	0,0237	0,4539	0,3561
2006 г.					
Продукция сельского хозяйства	0,162	0,205	0,0244	0,4652	0,3662
Численность занятых	0,136	0,170	0,0210	0,4064	0,2877
Стоимость основных фондов	0,158	0,195	0,0231	0,4340	0,3382
Посевная площадь	0,179	0,227	0,0308	0,5808	0,5823
Условное поголовье скота	0,166	0,207	0,0244	0,4639	0,3729
2008 г.					
Продукция сельского хозяйства	0,170	0,213	0,0256	0,4854	0,4001
Численность занятых	0,138	0,175	0,0212	0,4099	0,2817
Стоимость основных фондов	0,161	0,196	0,0238	0,4544	0,3539
Посевная площадь	0,182	0,230	0,0313	0,5876	0,5966
Условное поголовье скота	0,170	0,208	0,0249	0,4698	0,3827

$CR_{3(4)}$ – коэффициент концентрации для трех (четырёх) регионов;

HHI – индекс Херфиндаля-Хиршмана;

G – индекс Джини;

E_1 – индекс энтропии Тейла.

$$\bar{z}_i = \frac{\sum_{j=1}^m z_{ij}}{m} \quad \text{где } \bar{z}_i \text{ – обобщающая оценка } i\text{-й единицы;}$$

z_{ij} – стандартизированное значение признака j для единицы i ;
 m – число признаков.

При расчете многомерной средней по формуле (1) отдельные признаки входят в обобщающую характеристику на равных основаниях. Обычно изучаемые признаки имеют неодинаковое значение для исследования, поэтому обобщающую оценку можно производить по формуле средней арифметической взвешенной:

$$\bar{z}_i = \frac{\sum_{j=1}^m z_{ij} w_j}{\sum_{j=1}^m w_j} \quad (1)$$

где w_j – коэффициент весомости (иерархии) j -го признака.

Коэффициенты весомости разделяют признаки по их важности. Они отражают положение каждого признака, его значение и роль в проводимом исследовании. Поэтому их использование является необходимостью, поскольку они способствуют возрастанию значения некоторых признаков при одновременном уменьшении влияния остальных.

Определить вес показателей можно с помощью метода экспертных оценок. Метод достаточно апробирован практикой и хорошо известны способы обработки результатов.

Однако экспертные методы весьма трудоемки и в значительной мере зависят от компетенции экспертов.

С другой стороны, можно провести расчет весов корреляционно-регрессионным, таксономическим методами. Возможно и сочетание «формальных» и экспертных методов. Вначале определяются веса показателей, а затем на основе опроса экспертов выясняется, не противоречат ли полученные выводы представлениям специалистов о степени важности анализируемых показателей в формировании агрегированной оценки [2, с. 114].

Наиболее часто коэффициенты весомости определяются на основе коэффициентов корреляции между стандартизированными значениями исходных признаков и обобщающим показателем, и рассчитываются по формуле:

$$w_j = \frac{|r_{zz_j}|}{\sum_{j=1}^m |r_{zz_j}|} \quad (2)$$

где r_{zz_j} – коэффициент корреляции между обобщающим показателем () и j -м стандартизированным признаком ().

В табл. 2 представлены коэффициенты корреляции между изучаемыми признаками.

Высокие коэффициенты корреляции свидетельствуют о том, что они обусловлены в основном каким-то одним общим фактором, который нельзя непосредственно измерить. В качестве такого скрытого фактора выступает размер региона (с точки зрения сельскохозяйственной деятельности). Перечисленные же выше непосредственно измеряемые признаки являются внешним выражением этого фактора, который и рассматривается как обобщающий показатель.

С другой стороны, высокие значения коэффициентов корреляции не позволяют выявить значительные

Таблица 2
Коэффициенты корреляции между признаками концентрации в 2008 г.

Признаки	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
X_1	1	0,914	0,958	0,829	0,780
X_2	0,914	1	0,854	0,821	0,818
X_3	0,958	0,854	1	0,753	0,744
X_4	0,829	0,821	0,753	1	0,714
X_5	0,780	0,818	0,744	0,714	1

различия между вкладом частных признаков в обобщающий. Действительно, рассчитанные по (2) веса за 2000-2008 гг. для всех признаков X_1 - X_5 находятся в границах 0,19-0,21. Таким образом, полученные значения коэффициентов весомости свидетельствуют о практически равном участии исходных признаков в формировании обобщенной оценки, что делает целесообразным использование средней арифметической простой вместо взвешенной для построения агрегированного показателя.

По нашему мнению, равнозначность признаков при построении обобщающего показателя является ошибочным, поэтому воспользуемся таксономическими методами для определения коэффициентов весомости. Отличие таксономических методов в том, что при их применении используется не корреляционная матрица, а матрица расстояний. Методика построения весов достаточно подробно изложена в [3] и в данной работе не приводится. Единственное отличие от [3] заключается в том, что в настоящей работе веса подобраны таким образом, что в сумме они равны единице.

Рассчитанные коэффициенты весомости за 2000, 2002, 2004, 2006 и 2008 гг. отличаются своими значениями по одинаковому частным признакам концентрации. Таким образом, за разные годы одни и те же признаки будут учтены в обобщающем показателе с различной степенью значимости, что существенно затрудняет проведение сравнительного анализа концентрации сельскохозяйственного производства.

Для устранения этого недостатка можно рассчитать средние веса для каждого признака за весь период по формуле средней арифметической простой. Однако подобное усреднение не является обоснованным с методологической точки зрения.

Для построения единых коэффициентов весомости, учитывающих динамический аспект, мы предлагаем метод, сущность которого заключается в следующем: необходимо построить для каждого частного признака обобщающий, учитывающий все периоды исследования, а затем на основе частных обобщающих признаков таксономическим методом определить коэффициенты весомости.

Построение частных обобщающих признаков будем проводить методом построения таксономического показателя. Для этого проведем стандартизацию частных признаков по формуле:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j} \quad (3)$$

где x_{ij} – значение признака j для единицы i ;

\bar{x}_j – средняя арифметическая j -го признака;

σ_j – среднее квадратическое отклонение j -го признака.

Веса, дифференцирующие периоды по их важности для проводимого исследования, можно представить в виде:

$$w_t = \frac{p_t}{\sum_{t=1}^T p_t}$$

где w_t – коэффициент весомости для периода t ().
 Сформулируем требования к построению коэффициентов весомости (3):

1. Сумма всех коэффициентов весомости равна единице (100%), т.е.

$$\sum_{i=1}^T w_i = 1$$

2. Более поздним периодам присваивается больший вес с целью повышения их значимости.

$$p_1 = 1 \quad p_{t+1} > p_t$$

3. Различие между весами двух соседних периодов постоянно в относительном выражении

$$\frac{w_{t+1}}{w_t} = \frac{p_{t+1}}{p_t} = \text{const}$$

Таким образом p_t ($t \neq 1$) показывает во сколько раз

период t значимее начального периода ($t = 1$). Согласно этому требованию константа в (4) равна p_2 и определяется как

$$p_2 = \sqrt[t]{p_T} \quad \text{Тогда} \quad p_t = p_2^{t-1} = (\sqrt[t]{p_T})^{t-1} = (p_T)^{\frac{t-1}{T-1}}$$

4. Чем меньше периодов включено в исследование, тем больше различие между коэффициентами весомости, т.е.

$p_{t(1)}$ и $p_{t(2)}$ характеризуют выборки 1 и 2 с различным числом периодов T_1 и T_2

5. Чем больше периодов принимает участие в исследовании, тем больше должно быть значение p_t то есть.

$$p_{T_1} < p_{T_2} \quad \text{и} \quad T_1 < T_2.$$

В качестве величины, характеризующей различие в значимости конечного и начального периодов p_T , мы предлагаем использовать выражение

$$p_T = \ln(T + k) \quad (5)$$

где k – любое положительное число.

Чем больше k , тем больше будет p_T и тем больше будет различие в значимости периодов. Поскольку $\min T=2$ то теоретически k не должно быть меньше

$e - 2 \approx 0,718$ В этом случае $\ln(T + k) = 1$ и периодам присваивается одинаковая значимость (коэффициенты весомости), и требования 2 и 4 не выполняются. Для выполнения требования 2 k должно быть больше

$$e - 2 \approx 0,718$$

Для выполнения требования 4 k должно быть больше 1,37.

Полученное нами оптимальное значение $k=1,6$. Тогда (5) примет вид:

$p_T = \ln(T + 1,6)$ Выбор этого значения объясняется тем, что при $k > 1,6$ значения p_T для $T=2$ (иногда для $T=3$) лежат ниже линии регрессии, построенной по значениям при различном числе периодов T , а при $k > 1,6$ – выше этой линии. Таким образом наблюдается не-

Таблица 3

Коэффициенты весомости

Число периодов	Коэффициенты весомости, %										$\frac{w_t}{w_{t-1}}$
	w_1	w_2	w_3	w_4	w_5	w_6	w_7	w_8	w_9	w_{10}	
2	43,8	56,2									1,281
3	26,6	32,8	40,6								1,235
4	18,7	22,4	26,8	32,1							1,199
5	14,2	16,6	19,5	22,9	26,8						1,172
6	11,4	13,1	15,1	17,4	20,0	23,0					1,152
7	9,4	10,7	12,2	13,8	15,7	17,9	20,3				1,136
8	8,0	9,0	10,1	11,4	12,8	14,4	16,2	18,1			1,124
9	7,0	7,7	8,6	9,6	10,7	11,9	13,3	14,8	16,4		1,113
10	6,1	6,8	7,5	8,3	9,1	10,1	11,2	12,3	13,6	15,0	1,105

пропорциональное изменение p_2 при переходе от 2-х периодов к 3-м и более. При $k=1,6$ это несоответствие устраняется.

В табл. 3 приведены коэффициенты весомости, полученные предложенным выше методом.

На основе предложенного метода были построены обобщающие признаки X_1 - X_5 по формуле средней арифметической взвешенной, которые условимся называть частными обобщающими признаками X_1 - X_5 .

Следующим шагом является определение таксономическим методом коэффициентов весомости для построения обобщающего показателя на основе полученных частных обобщающих признаков. Результаты расчета коэффициентов весомости приведены в табл. 4.

Таблица 4

Матрица расстояний и коэффициенты весомости частных обобщающих признаков

Признак	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
X_1	0	0,2293	0,4188	0,5702	0,5854
X_2	0,2293	0	0,5217	0,5757	0,5764
X_3	0,4188	0,5217	0	0,6361	0,6337
X_4	0,5702	0,5757	0,6361	0	0,6359
X_5	0,5854	0,5764	0,6337	0,6359	0
$\min_s c_{rs}$	0,2293	0,0293	0,4188	0,5702	0,5764
p_j	1,2183	1,9031	0,9405	1,1459	0,5764
w_j	0,2106	0,3290	0,1626	0,1981	0,0997

Полужирным шрифтом выделено критическое расстояние.

Таким образом, наибольший вес был присвоен численности занятых в сельском хозяйстве X_2 наименьший – численности условного поголовья скота X_5 . Продукция сельского хозяйства X_1 , посевная площадь X_3 и стоимость основных фондов X_4 занимают промежуточное положение.

Окончательно методом «Паттерн» для каждого года были построены обобщающие показатели по формуле средней арифметической взвешенной с использованием полученных в табл. 4 весов.

Дальнейший анализ концентрации сельскохозяйственного производства будем проводить на основе построенных обобщающих показателей.

Полученные результаты (табл. 5-6) согласуются и

Таблица 5

Уровень концентрации сельскохозяйственного производства регионов России по обобщающему показателю в 2000-2008 гг.

Год	CR_3	CR_4	HHI	G	E_1
2000 г.	13,6	17,4	0,0222	0,4412	0,3231
2002 г.	14,1	17,9	0,0226	0,4480	0,3336
2004 г.	14,6	18,5	0,0232	0,4556	0,3455
2006 г.	14,3	18,1	0,0226	0,4417	0,3239
2008 г.	14,5	18,4	0,0231	0,4500	0,3370

подтверждают выводы, сделанные по частным признакам концентрации.

Данные показывают усиление уровня концентрации сельскохозяйственного производства. Снижение показателей концентрации в 2006 г. обусловлено значительным сокращением уровня концентрации по численности занятых, которая, напомним, имеет наибольший вес (32,9%) в обобщающем показателе.

В целом можно сделать выводы, что в обобщающем показателе отражаются неодинаковые, а порой и разнонаправленные изменения уровня концентрации по частным признакам, в результате его значения подвержены меньшим скачкам по сравнению с частными признаками. Если за весь период исследования

Таблица 6
Матрица расстояний и коэффициенты
весомости частных обобщающих признаков

Год	CR_3	CR_4	HHI	G	E_1
2002 г. / 2000 г.	103,7	102,9	102,2	101,5	103,2
2004 г. / 2002 г.	103,5	103,4	102,3	101,7	103,6
2006 г. / 2004 г.	97,9	97,8	97,6	96,9	93,7
2008 г. / 2006 г.	101,4	101,7	102,3	101,9	104,0
2008 г. / 2000 г.	106,6	105,7	104,4	102,0	104,3

изменение индекса Херфиндаля-Хиршмана составило от -4,6% по численности занятых до +14,5% по продукции сельского хозяйства, то уровень концентрации по обобщающему показателю увеличился на 4,4%. Рост концентрации осуществлялся, главным образом, за счет укрупнения размеров сельскохозяйственной

деятельности в верхней части совокупности, о чем свидетельствует увеличение коэффициентов концентрации сельскохозяйственного производства.

Как было показано ранее, использование традиционных методов построения коэффициентов весомости обобщающих показателей на основе коэффициентов корреляции, не дало положительных результатов. Показатели, построенные с использованием предложенного метода и приведенные в табл. 5, учитывают различный вклад частных признаков $X_1 - X_5$ на весь процесс концентрации сельскохозяйственного производства, поскольку построены с учетом весомости каждого признака.

Предложенный метод определения коэффициентов весомости в динамическом аспекте может найти применение во многих сферах социально-экономической жизни общества. Построенные предложенным методом обобщающие показатели можно непосредственно сопоставлять как в пространстве, так и во времени для получения сравнительной характеристики сложного явления или процесса, суждения о его динамике, наглядности и однозначности конечных выводов.

Библиографический список

1. Толмачев М.Н. Признаки концентрации сельскохозяйственного производства // Научная перспектива. Научно-аналитический журнал. – Уфа, 2010. – № 5. – С. 38-44.
2. Ефимова М.Р. Статистические методы в управлении производством. М.: Финансы и статистика, 1988. – 151 с.
3. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Пер. с пол. В.В. Иванова; Науч. ред. В.М. Жуковской. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.



МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА МАРКЕТИНГОВЫХ УСЛУГ РЕГИОНА

П.В. КОРЧАГИН,
кандидат технических наук,
доцент ПВГУС

Ключевые слова: рынок маркетинговых услуг, концепция устойчивого развития, факторы устойчивого развития, интеллектуальный капитал рынка маркетинговых услуг.

Keywords: the market of marketing services, the sustainable development concept, sustainable development factors, the intellectual capital of the market of marketing services.

Достижение устойчивого развития рынка маркетинговых услуг предусматривает переход к постиндустриальному обществу, развитие человеческого капитала и инновационного потенциала как основы конкурентоспособности региона.

Achievement of a sustainable development of the market of marketing services provides transition to a postindustrial society, development of the human capital and innovative potential as bases of competitiveness of region.

При движении к устойчивому развитию неизбежно возникают препятствия. Помимо нерешенных внутренних противоречий и, в некоторой степени, индифферентности власти и общества (в большинстве государств) к данной проблематике, трудность вызывает отсутствие четких критериев для оценки успехов устойчивого развития в конкретном регионе. Проблема эта является следствием комплексности концепции устойчивого развития, которое в наши дни выходит за рамки отдельных областей знания, претендуя порой на роль нового мировоззрения, своего рода идеологии постиндустриального общества.

Разнообразие вопросов, затрагиваемых при реализации концепции устойчивого развития рынка маркетинговых услуг, обуславливает выделение направлений внутри самой концепции. На данный момент принято говорить о трех ее аспектах: экономическом, социальном, экологическом, и о соответствующих группах индикаторов. Отдельную группу представляют показатели, характеризующие институциональную базу устойчивого развития. Следовательно, получаем следующие группы индикаторов: социальные, экономические и институциональные [1].

Общество со слабой экономикой и низким уровнем жизни вынуждено существовать в разрез с идеями устойчивости: отсутствие технологий ведет к сохранению и расширению неэффективных производств, в их совершенствовании нет и смысла – дополнительные затраты неоправданны в условиях нестабильной экономики. В конечном итоге населению, каждому индивидуально человеку приходится думать о завтрашнем дне для себя лично, а не о будущем вообще. «Поворот» общественного сознания к вопросам разумного потребления ресурсов и заботы о будущих поколениях, таким образом, может наступить лишь после достижения обществом высокого уровня социально-экономического развития. Следовательно, о действительно эффективной работе по экологическому аспекту устойчивого развития рынка маркетинговых услуг, равно как и о реально действующих институциональных механизмах его реализации, можно говорить лишь при успехах в социально-экономической сфере.

Однако характеризующие эту область показатели разнообразны и плохо поддаются объективной ин-

терпретации. Очевидно, что эффективность решения задачи реализации устойчивого развития зависит от корректности оценки сложившейся ситуации.

Достижение «устойчивости» развития подразумевает переход к постиндустриальному обществу, развитие человеческого капитала и инновационного потенциала как основы конкурентоспособности экономики. Исходя из этого можно предположить, что развитие интеллектуального капитала региона способствует реализации концепции устойчивого развития, а для оценки ее успешности можно использовать концепцию интеллектуального капитала, потенциально применимую для раскрытия «неосознаваемых» сторон человеческой деятельности.

В большинстве работ интеллектуальный капитал (ИК) рассматривается с точки зрения денежной оценки. Цель – выражение стоимости тех активов современных компаний, которые не включаются в стандартные формы отчетности. По данному направлению достигнуты значительные успехи, тем не менее, концепция интеллектуального капитала не исчерпывается одним оценочным подходом.

Согласно Л. Эдвинсону, интеллектуальный капитал можно рассматривать как творческую совокупность человеческого капитала и его производных (социальный капитал, рыночный капитал, интеллектуальная собственность). Как правило, производные человеческого капитала группируются в общей категории «структурный капитал» (рис. 1). Такое разделение не случайно, его главный смысл заключается в том, что при отсутствии человеческого капитала обесцениваются и производные.



Рис. 1 Модель интеллектуального капитала по Л. Эдвинсону [2]

По мнению В.П. Багова, Е.Н. Селезнева и В.С. Ступакова, интеллектуальный капитал представляет собой «интеллектуальное богатство организации, определяющее ее творческие возможности по созданию и реализации интеллектуального и инновационной продукции». Состоит он при этом из двух элементов – кадрового капитала и интеллектуальной собственности [3]. Интеллектуальная собственность двойственна. С одной стороны, она является товаром на рынке интеллектуальной продукции, а с другой – это инструментарий, непосредственно участвующий и овеществляющийся в создании инновационной продукции.

Интеллектуальный капитал проходит три этапа трансформации: 1) превращение денежных средств в интеллектуальные элементы производственного капитала (человеческие и структурные активы); 2) овеществление интеллектуального капитала в создании продукции; 3) превращение продукции в товар, в ко-

тором овещаются маркетинговые интеллектуальные активы.

Принципиально общим между рассмотренными подходами к структуре ИК является дихотомия: человеческий капитал, существующий и имеющий ценность сам по себе, и его производные, к самостоятельному существованию неспособные (хотя интеллектуальная собственность и может существовать отдельно от производителя и иметь при этом стоимость).

По поводу соотношения понятий «интеллектуальный капитал» и «неосязаемые активы» нет устоявшегося мнения, что приводит к различным трактовкам. В отечественной науке ситуация усугубляется неточностями перевода [5]. Опираясь на разнообразие вариантов применения данной концепции, мы будем рассматривать интеллектуальный капитал как понятийный аппарат для целевой структуризации неосязаемых активов. Спорным моментом при этом оказывается наличие неоднозначных связей между элементами рассматриваемой системы, но и ИК включает составляющие, некоторые из которых вообще затруднительно рассматривать иначе как в привязке к целям к целям исследования. Это не значит, что под структурой интеллектуального капитала можно понимать любой набор «неосязаемых» элементов с любыми связями между ними; структура как минимум должна соответствовать принципу разделения создающих и создаваемых активов (хотя влияние уже созданного на вновь создаваемое не исключено). Итак, опираясь на предложение о допустимости использования категорий ИК для выражения нематериальных аспектов человеческой деятельности, построим модель для оценки успешности устойчивого развития в регионе.

Заметим, что интеллектуальный капитал рынка маркетинговых услуг выступает не только как совокупность имеющихся интеллектуальных ресурсов организаций региона, но и как система отношений по поводу производства, распространения и использования интеллектуальных ресурсов и знаний, необходимых для эффективного развития [6].

Используя концепцию интеллектуального капитала, мы можем обосновать и выделить в социально-экономической жизни региона показатели, совокупность которых может корректно отражать успешность социального и экономического аспектов устойчивого развития рынка маркетинговых услуг в регионе. Следует не только охарактеризовать текущее состояние, но и рассмотреть возможность дальнейшего развития, а именно: насколько готово население региона к реализации концепции устойчивого развития в экономике; насколько к этому готова инфраструктура региона?

При оценке интеллектуального капитала на региональном рынке маркетинговых услуг распространено использование модели Л. Эдвинссона [10; 11], как правило, в сочетании с иными моделями, что не подходит нам, поскольку таким образом характеризуется интеллектуальный капитал как таковой, без ударения на нужной нам области. При разработке модели будем исходить из озвученных ранее представлений об интеллектуальном потенциале как совокупности человеческих активов и их производных с той поправкой, что интеллектуальная собственность является сравнительно независимым элементом и поэтому не включается в состав структурных активов.

Чтобы быть объективной, конкретизация общей модели должна увязываться с целями исследования,

в противном случае затруднительно обеспечить выделение элементов, соответствующих необходимому информационному полю.

Таким образом, мы можем перейти к схеме, в которой целям исследования (выявление текущих достижений в социально-экономической сфере устойчивого развития рынка маркетинговых услуг и оценка его дальнейших перспектив) сопоставляются элементы интеллектуального капитала, состояние которых предположительно может быть индикатором для одной или нескольких целей. Из полученной таблицы (табл.1) видно, что социальный аспект устойчивого развития, его прогресс и перспективы логично

Таблица 1
Формирование модели оценки устойчивого развития рынка маркетинговых услуг

Факторы устойчивого развития рынка маркетинговых услуг	Прогресс экономического аспекта устойчивого развития рынка маркетинговых услуг	Готовность экономики перейти к устойчивому развитию рынка маркетинговых услуг	Наличие мер по движению к устойчивому развитию рынка маркетинговых услуг	Прогресс социального аспекта устойчивого развития рынка маркетинговых услуг	Трудовой потенциал с точки зрения устойчивого развития рынка маркетинговых услуг
Интеллектуальная собственность	+	+			
Структурный капитал	+	+	+		
Человеческий капитал				+	+

связаны с развитием человеческого капитала, а экономический – с состоянием структурного капитала и в какой-то мере с количеством интеллектуальной собственности региона. Тем не менее оценка интеллектуальной собственности в региональном масштабе представляется излишней для решения поставленной задачи, поскольку трудоемка и не вносит существенных дополнений в интерпретацию оценки структурного капитала. Кроме того, давая характеристику структурному капиталу региона, мы можем проследить реальные действия по движению к устойчивому развитию рынка маркетинговых услуг.

Поскольку получается, что один и тот же элемент модели можно трактовать по-разному, определим, является ли это следствием обобщения (ведь пока мы рассматриваем наиболее крупные составляющие интеллектуального капитала) или же вытекает из логики исследуемых процессов. В первом случае уточнение состава выделенных элементов позволит «распределить» цели, во втором – возможность описания нескольких целей через один показатель допустима.

Последовательное рассмотрение предполагаемого нами порядка перехода к устойчивому развитию рынка маркетинговых услуг позволяет говорить о цикличности процесса. На определенном этапе развития региона реализуются два условия перехода: достижение некоторого социально-экономического благополучия и увеличение потенциальных издержек от нестабильности. Здесь можно усмотреть такую

связь: сначала улучшение качества жизни заставляет решать интеллектуальные проблемы, а потом спровоцированная этим постепенная перестройка экономики начинает оказывать влияние на условия жизни. Последующими этапами становятся восприятие остальных аспектов концепции и попытки ее реализации, которые приводят к формированию социально-экономических условий, с одной стороны, являющихся целью, а с другой – необходимых для дальнейшего развития в этом направлении (рис. 2).



Рис. 2. Начало движения к устойчивому развитию и его стабилизация.

В силу этого мы можем говорить о допустимости описания достижения нескольких целей при помощи одного показателя. Это, впрочем, не означает, что нам не понадобится конкретизация структуры интеллектуального капитала, просто в данном случае она будет определяться удобством оценки. Рассмотрим теперь подробнее элементы модели и показатели, через которые мы их будем оценивать.

Интеллектуальный капитал есть «прежде всего, люди и знания, которыми они обладают» [7], следовательно, человеческий капитал является стержневым элементом интеллектуального. Очевидно, что характеристику социальным аспектам устойчивого развития, способности и готовности населения к трудовой деятельности (в большей степени творческой, чем перерабатывающей) в условиях перехода к устойчивому развитию рынка маркетинговых услуг целесообразно давать через оценку именно человеческого капитала. В то же время ввиду склонности процессов устойчивого развития рынка маркетинговых услуг к самовоспроизводству состояние человеческого капитала можно трактовать и как характеристику успешности социальных аспектов устойчивого развития.

Наиболее распространенный показатель оценки человеческого капитала (хотя в этом смысле его обычно не рассматривают) – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), выражающий уровень жизни как совокупность факторов: долголетие, грамотность, экономическое благополучие. Однако, он не подходит для нашего исследования, поскольку создан для иных целей. Помимо ИРЧП следует отметить индекс качества жизни (ИКЖ), разработанный для оценки приоритетных компонентов качества жизни в Российской Федерации. Он включает оценку таких факторов, как отношение среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму, долю населения с доходами выше прожиточного минимума, уровень занятости, ожидаемую продолжительность жизни и уровень младенческой смертности [8]. ИКЖ по сравнению с ИРЧП сужает круг рассматриваемых факторов и сводится к оценке «базисных» элементов качества жизни – материальной обеспеченности населения и уровня здравоохранения.

Как уже было сказано, оценка человеческого капитала в целях исследования должна в первую очередь отражать способность перейти к устойчивому развитию. Тем не менее, отдельно следует рассмотреть и качество жизни, чтобы дополнить оценку успешности социального аспекта устойчивого развития рынка

маркетинговых услуг. Это соотносится также и с двойственностью природы человека, одновременно биологической (первой) и социальной (основной); один показатель должен характеризовать удовлетворенность «базовых» потребностей человека и общества в целом, а другой – его социальное развитие. Рассмотрим элементы, которые можно включить в данные индексы.

Первый индекс должен характеризовать уровень жизни населения, который, как видно из рассмотренных примеров, можно охарактеризовать через уровень здравоохранения и уровень доходов. Помимо этих двух факторов, мы считаем нужным оценить и угрозы благополучию человека, генерируемые самим обществом, то есть уровень правонарушений. Расчет показателя можно производить по аналогии с ИРЧП с той разницей, что в данном случае имеет место обратная зависимость показателей:

$$ИУЖ = \sum a_j \frac{X_{\max} - X_j}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (1)$$

где ИУЖ – индекс условий жизни;
 X_j – фактическое значение показателя, описывающего j-й элемент индекса;
 X_{\max} и X_{\min} – соответственно минимальное и максимальное значения показателя, описывающего j-й элемент;
 a_j – весовой коэффициент.

Определить вклад каждого фактора в общее значение показателя можно методом экспертного оценивания. За алгоритм оценки возьмем метод парных сравнений в модификации Т. Саати. Данная модификация распространена при определении структуры рассматриваемого явления и предполагает сравнение факторов по отношению к их воздействию на общую для них характеристику [9]. В результате определяются не величины разностей значений, а их отношения, характеризующие структуру индекса. Поскольку возможность достигнуть предельных значений рассматриваемых показателей в ходе развития региона не противоречит здравому смыслу, их можно принять в качестве референтных точек (табл. 2).

Таблица 2
Структура индекса уровня жизни (ИУЖ)

Фактор	Показатель	Референтные точки		Весовой коэффициент
		max	min	
Влияние условий жизни на здоровье	Заболеваемость, случаев на 1000 чел.	1000	0	0,4
Уровень доходов	Население с доходами ниже прожиточного минимума, %	100	0	0,2
«Здоровье» общества	Число правонарушений, случаев на 100 чел.	100	0	0,4

Второй индекс должен характеризовать часть человеческого капитала, связанную с его функциональными качествами, по сути сводящимися к знаниям, умениям и эффективности их использования. Учитывая характер труда в современном обществе, для раскрытия этих аспектов целесообразным видится использование следующих показателей: уровень высшего образования (характеризует наличие теоретических знаний), уровень производительности труда (эффективность применения способностей) и уровень патентной активности как характеристику способности создавать знания. Схема расчета показателя и определения весовых коэффициентов аналогична ИУЖ с поправкой на прямую связь показателей:

$$ИИП = \sum a_j \frac{X_j - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (2)$$

где ИИП – индекс интеллектуального потенциала;
 X_j – фактическое значение показателя, описываемого j-й элемент индекса;

X_{\min} и X_{\max} – соответственно минимальное и максимальное значения показателя описывающего j-й элемент;

a_j – весовой коэффициент.

Референтные точки определены следующим образом: уровень высшего образования – крайние значения показателя; ВРП на душу населения – исходя из соответствующих показателей в «передовых» странах; патентная активность – на основе оценочных значений данных показателей за рубежом (табл. 3).

Структурный капитал является сложной совокупностью производных человеческой деятельности и включает широкий набор элементов. Для целей нашего исследования на данный момент представляется обоснованием рассмотреть следующие элементы:

Таблица 3

Состав индекса интеллектуального потенциала (ИИП)

Фактор	Показатель	Референтные точки		Весовой коэффициент
		max	min	
Получение знаний	Население с высшим и последующим образованием, %	100	0	0,25
Создание знаний	Заявки на получение патента на 10000 чел.	50	0	0,4
Применение знаний и способностей	ВРП на человека, долл. ППС	40000	0	0,35

- инновационный капитал, то есть способность создавать инновации, что, как нам представляется, есть одно из условий конкурентоспособности в условиях экономики, ориентированной на устойчивость;

- организационный капитал, ориентированность институциональной структуры региона на реализацию задач устойчивого развития рынка маркетинговых услуг.

Инновационный капитал региона можно оценить через долю инновационно активных предприятий в его экономике. Однако для более точной характеристики следует уделить внимание структуре этих инноваций.

Для начала нужно рассмотреть, за счет чего производятся изменения: является ли источником инноваций приобретение оборудования и лицензий извне или же собственные разработки предприятий региона. При этом важно не преобладание одного из способов, а соразмерность их применения. Опора исключительно на свой научный потенциал столь же нерациональна, как и полная зависимость от внешних интеллектуальных активов.

Таким образом, предлагаемый индекс структуры инноваций (3) не имеет однозначно очерченных градаций (по крайней мере, до тех пор, пока их целесообразность не будет подтверждена эмпирически) и, согласно нашим представлениям, должен находиться в пределах 0,7-1,3. Большее или меньшее значение

свидетельствует о значительном преобладании одного способа нововведений.

$$I_{СИ} = \frac{S_c}{S_n}, \quad (3)$$

где S_c – число предприятий, осуществляющих инновации за счет собственных разработок или разработок, привлеченных внутри региона;

S_n – число предприятий, осуществляющих инновации, получая нововведения извне.

Структуру приобретаемых нововведений следует оценить с точки зрения долгосрочной эффективности, для этого можно применить индекс интеллектуальной активности организации [6]:

$$I_{ИА} = \frac{N_{II}}{N_o}, \quad (4)$$

где N_{II} – число предприятий, приобретающих новые технологии в виде интеллектуальных активов (лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей, результаты исследований и разработок; ноу-хау; соглашения на передачу программных средств);

N_o – число предприятий, приобретающих новые технологии, покупая готовое оборудование.

С точки зрения устойчивого развития, предполагающего долгосрочную стабильность, приобретение технологии, которую можно совершенствовать своими силами, надежнее, чем покупка нового оборудования.

Организационный капитал в рамках данного исследования можно рассматривать как ориентацию региональных институтов на достижение устойчивого развития рынка маркетинговых услуг. Его оценка, соответственно, будет ба-

зироваться на контент-анализе официальной документации (как она отражает задачи устойчивого развития). Дальнейшие действия в данном случае определяются характером полученной информации, поскольку возможен широкий диапазон ситуаций: от наличия сформированных программ движения к устойчивому развитию, содержащих свои критерии эффективности, до отсутствия всякого упоминания данной концепции в планах развития региона. Глубину подхода стратегии к данной тематике можно описать следующими факторами:

- упоминание устойчивого развития рынка маркетинговых услуг как цели региона;
- раскрытие данного понятия в рамках стратегии;
- наличие контроля успешности движения к устойчивому развитию рынка маркетинговых услуг;
- описание основных проблем при движении к устойчивому развитию рынка маркетинговых услуг;
- описание приоритетных направлений устойчивого развития рынка маркетинговых услуг.

Полученная таким образом модель раскрывает все обозначенные ранее вопросы движения к устойчивому развитию рынка маркетинговых услуг. При этом она является достаточно «компактной» и не предполагает сложной системы показателей, что делает ее удобной в использовании.

Библиографический список

1. Косов Ю.В. Генезис концепции «устойчивого развития» // Экология и образование. – 2002. - № 1-2.
2. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент. – 2004. - №4
3. Багов В.П., Селезнев Е.Н., Ступаков В.С. Управление интеллектуальным капиталом. – М.: ИД «Камерон». 2006
4. Селезнев Е.Н. Интеллектуальный капитал как объект управления // Справочник экономиста. – 2007. - №2.
5. Козырев А.Н. Как читать книгу Баруха Лева: Комментарии к переводу: [Электронная версия]. – Режим доступа: <http://labrate.ru>.
6. Мохов А.С. Методы оценки интеллектуального капитала в инновационной экономике: Автореферат дис. ... канд. экон. наук.
7. Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал: Доклад на семинаре ЦЭМИ РАН: [Электронная версия]. – Режим доступа: kozyrev.labrate.ru/kozyrev_doklad_i-capital_28-08-2001.htm.
8. Социальный атлас российских регионов Материалы сайта www.socpol.ru/atlas/indexes/index_life.shtml.
9. Коробов В.Б. Сравнительный анализ методов определения весовых коэффициентов «влияющих факторов» // Социология. – 2005. - №20
10. D.G. Andriessen, C.D. Stam. The intellectual capital of the European Union // Management & Marketing. 2006. - №4.
11. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации / Рук. авт. коллект. А.Г. Вишневский, С.Н. Бобылев. – М.: Проон, 2009.

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

П.А. ПРОДОЛЯТЧЕНКО

кандидат экономических наук,

доцент кафедры Экономика и управление

*Российского государственного гидрометеорологического университета,
филиал г. Туапсе*

Ключевые слова: кредитная организация, система бюджетирования, финансовое планирование, бюджет, контроль, финансовые ресурсы.

За последние годы в нашей стране наблюдаются возрастающие тенденции к катастрофическому снижению эффективности производства и качества продукции. Главная причина такого положения кроется в существующих системах управления, не ориентированных на постоянное совершенствование производства и операций, а также на эффективное управление затратами. Особенно много нареканий вызывают, применяемые в хозяйственной практике, системы и механизмы управления корпоративными финансами. В этой связи возрастает значение инновационных финансовых методов управления бизнесом, базирующихся на изменении инвестиционной парадигмы финансового менеджмента и, прежде всего, на совершенствовании уровня планирования и контроля в вопросах управления финансовыми ресурсами. По нашему мнению, таким перспективным направлением развития финансового менеджмента является управленческая технология бюджетирования. Особую актуальность организация и технология бюджетирования, как основы системы финансового управления предприятием, имеет для банковского сектора экономики, так как в основе банковского бизнеса лежит эффективное управление финансовыми ресурсами, причем, преимущественно, привлеченными финансовыми ресурсами. При этом, эффективное бюджетирование в кредитных организациях предоставляет новые возможности для удовлетворения потребностей экономики и населения в кредитных ресурсах, особенно долгосрочного плана. Следует отметить, что в реальной практике для каждой кредитной организации разработка системы бюджетирования всегда представляет собой эксклюзивный вариант, который должен учитывать не только отраслевые особенности банковского бизнеса, но и специализацию, масштабы деятельности, организационную структуру управления, особенности системы планирования, учета, анализа, контроля и т.д.

Короткая история становления бюджетирования как технологии менеджмента в российских коммерческих банках свидетельствует о наличии нескольких этапов и разнообразии подходов к данной системе управления финансовыми ресурсами.

Первоначально деятельность подавляющего большинства кредитных организаций, использующих некоторые элементы бюджетного процесса, характеризовалась интенсивным использованием модного слова – «бюджетирование» и подготовкой документов под названием «бюджет», не имеющих ничего общего с действительными задачами бюджетирования. Основной целью этого этапа, как правило, служили попытки коммерческих банков привлечь финансовые ресурсы западных кредиторов и инвесторов, для чего в ряде случаев необходимо было показать «продвинутый» уровень управления и внутренней отчетности. В подавляющем большинстве эти попытки не увенчались успехом, однако в определенной степени дискредитировали идею бюджетирования.

Второй этап характеризуется широким выходом на рынок услуг по постановке бюджетирования российского консалтинга. Причем услуги по постановке бюджетирования характеризовались различным качеством и временем подготовки: от разработки системы бюджетов за несколько часов до создания «полноценного» документа. Как правило, такие системы не учитывали особенности банковской деятельности и специфику деятельности конкретной кредитной организации, их разработка осуществлялась при минимальном участии банковских менеджеров и сами инструменты и механизмы такого «бюджетирования» оказались не жизнеспособными.

Третий этап отмечается осознанием многими руководителями кредитных организаций полезности бюджетирования как инструмента стратегического и текущего управления банковским бизнесом, без которого достижение серьезных преимуществ на рынке банковских услуг возможно лишь по случайному стечению обстоятельств. Наряду с привлечением специализированных фирм динамично развивающиеся коммерческие банки начали сами осваивать технологию бюджетирования и готовить соответствующие документы.

В настоящее время, то, что бюджет – инструмент для управления финансами банка действительно нужен, а то и просто необходимый, осознали уже практически все руководители кредитных организаций. Однако то, как и зачем происходят процессы бюджетирования, какие иногда затейливые схемы бюджетирования возникают, какие бюджеты разрабатываются, чем на практике отличается планирование от бюджетирования, свидетельствует о том, что многие вопросы бюджетирования методологически и организационно довольно слабо разработаны. Это иногда приводит к отсутствию у руководителей и их подчиненных четкого понимания, для чего действительно нужно бюджетирование и каких целей они хотят достичь.

Для руководства многих кредитных организаций бюджетирование становится действительно насущной потребностью, «как раньше говорили, назревшей необходимостью» [1, с. 492]. Эта необходимость и осознание что по-другому просто не получится работать и вынуждает уделять больше внимания постановке детального бюджетирования, как стержня системы финансового управления банка.

Для других коммерческих банков желание ввести систему бюджетирования определяется твердой убежденностью в том, что надо повысить финансовую дисциплину кредитной организации. Бюджет в этих случаях приобретает форму закона, который надо неукоснительно выполнять, а финансовый менеджмент начинает походить на армию.

В некоторых кредитных организациях руководство воспринимает бюджетирование как «хит сезона», исходя из логики: раз о нем говорят, значит, это важно и поэтому надо применить бюджетирование у себя. Если при этом от восприятия как «хита сезона» менеджмент банка переходит к ощущению действительной полезности бюджетирования, то в этом подходе

ничего пагубного нет. Однако иногда бюджетирование так и остается красивой вывеской, а бюджетный процесс остается лишь поверхностным явлением.

В практической деятельности российских предприятий в зависимости от вариантов построения бюджетной системы управления различают тотальное, необходимое и минимальное бюджетирование [2, с. 86]. Тотальное бюджетирование предполагает регулярное планирование всех реализуемых в компании функций. Необходимое бюджетирование предполагает разработку только тех операционных бюджетов, которые необходимы для расчета итоговых финансовых бюджетов. Минимальное бюджетирование предполагает, что разрабатываются только финансовые бюджеты. Однако в банковской деятельности, являющейся преимущественно посреднической предпринимательской деятельностью связанной с привлечением, трансформацией и использованием финансовых ресурсов, такое разграничение вариантов бюджетирования не приемлемо. Для внедрения бюджетирования явно недостаточно ограничиться несколькими таблицами или отдельными программками, которые главным образом сопоставляют ожидаемые к получению суммы денег с суммами затрат, которые собираются понести функциональные подразделения. Бюджетирование – это сложная технология управления финансами кредитной организации, к которой надо относиться системно.

Многовариантность постановки и реализации систем бюджетирования, наличие различных целей и подходов к данной форме управления финансовыми ресурсами в кредитных учреждениях не исключают, а, наоборот, предопределяют необходимость регламентирования этих процессов, прежде всего в части соблюдения технологии разработки и внедрения бюджетирования. Как правило, самое ответственное и трудное в бюджетировании – этап его полноформатного внедрения в кредитной организации.

Опыт внедрения бюджетирования в кредитных организациях свидетельствует о наличии двух основных групп проблем: организационных и методологических. При рассмотрении бюджетирования как процесса необходимо выделить его основные элементы: организационное обеспечение; технология бюджетирования.

Организационное обеспечение бюджетирования касается вопросов внутрифирменной организации подразделений и служб кредитной организации, которые несут ответственность за обеспечение и поддержание самого процесса бюджетирования, а также предусматривает выбор лица, отвечающего за правильное и своевременное выполнение процесса.

Современные технологии бюджетирования опираются на большое количество разнообразных методов, процедур, правил, рекомендаций и имеют методологическое обеспечение в виде обширного количества литературных пособий (в основном западного авторства), для них разработаны наборы прикладных программ, упрощающих применение бюджетирования. Разобраться в этом многообразии очень сложно, а взять полностью адаптированную систему для конкретной кредитной организации извне – невозможно.

Технология бюджетирования подразделяется на основные этапы разработки системы бюджетирования и его отдельные процедуры: планирование, исполнение бюджетов, сбор и анализ фактических данных и корректировка деятельности. Под технологией бюджетирования в широком смысле следует понимать последовательность выполнения операций по формированию и осуществлению бюджетов. Прежде всего, приступая к построению системы бюджетов, руководству кредитной организации необходимо поставить конкретные задачи, которые должна решить новая система. От этого будет зависеть формат системы, метод планирования и детализация прогнозов. Однако следует помнить, что бюджетирование само по себе не панацея от всех бед, поэтому требовать от системы бюджетирования всего и сразу – неразумно. Руководство кредитной организации должно

сформировать изначальный, реальный перечень требований к системе бюджетирования. Прежде всего, к числу основных задач бюджетирования можно отнести:

- управление финансовыми ресурсами (собственными и привлеченными);
- обоснование и оптимизация затрат банка;
- обеспечение банковской ликвидности и достаточности средств на денежных счетах банка;
- обеспечение координации, кооперации и коммуникации подразделений, бизнес-единиц кредитной организации;
- мотивация сотрудников.

Собственно система бюджетирования создается в кредитных организациях для совершенствования процессов управления финансовыми ресурсами, организации бесперебойного обеспечения банковской деятельности необходимыми финансовыми ресурсами, трансформации данных ресурсов в капитал, размещаемый путем проведения активных операций, повышения эффективности размещения финансовых ресурсов. Перед системой бюджетирования ставится задача создания такого механизма управления финансовыми ресурсами, который бы максимально способствовал достижению стратегических целей и обеспечивал устойчивость кредитной организации. Следует отметить, что особенности российской банковской деятельности не позволяют напрямую использовать существующие методы бюджетирования, положительно проявившие себя в зарубежной банковской практике или же в деятельности отечественных предприятий. Поэтому, в свете изменения парадигмы банковского менеджмента в сторону ориентации на достижение стратегических целей кредитной организации и инвестиционной направленности банковского бизнеса, необходимо пересмотреть многие устоявшиеся представления, концепции, механизмы, формы и способы управления финансами коммерческого банка, в том числе в направлении организации и внедрения бюджетирования в банках как комплексной системы управления финансовыми ресурсами.

Каждая кредитная организация самостоятельно решает вопросы проектирования и внедрения систем бюджетирования. Однако на этом пути каждый коммерческий банк встречается с необходимостью решения одних и тех же вопросов. Н.Н. Цытович представляет следующую последовательность круга вопросов по постановке и внедрению системы бюджетирования:

- 1) разработка положения о финансовой структуре организации;
- 2) выбор варианта построения системы бюджетирования;
- 3) определение состава операционных и финансовых бюджетов в целом по организации;
- 4) определение состава бюджетов для центров финансовой ответственности;
- 5) определение порядка составления бюджетов, в том числе консолидации бюджетов разных уровней;
- 6) определение форматов бюджетов;
- 7) определение бюджетных периодов;
- 8) определение порядка формирования (расчета) показателей бюджетов;
- 9) принятие регламента разработки, согласования, утверждения, контроля, анализа исполнения и корректировки бюджетов;
- 10) введение в организационную структуру служб, обеспечивающих функционирование системы бюджетирования и определение порядка взаимодействия;
- 11) разработка и утверждение технологических и должностных инструкций;
- 12) создание и поддержание в актуализированном виде системы информационного обеспечения [3, с. 174-175].

Изложенная последовательность организации процесса бюджетирования представляет собой один из возможных вариантов, причем основной упор сделан на разработку бюджетов, что представляет собой лишь один из элементов системы управления.

По нашему мнению, технологию бюджетирования

следует увязывать с необходимостью соблюдения определенной последовательности прохождения этапных блоков, характеризующих последовательность разработки системы бюджетирования в кредитной организации. Такие этапы следует разделить на подготовительный, определяющий исходные составляющие, необходимые для разработки системы бюджетирования, и организационные этапы, связанные с разработкой самой системы.

На подготовительном этапе проводится детальный анализ кредитной организации и внешней среды, в которой она работает. На данном этапе проводится самоидентификация кредитной организации, анализ инвестиционных возможностей и возможностей финансирования, которыми детализируются цели и задачи на конкретные периоды времени, исходя из располагает банк, как в части привлечения (мобилизации) финансовых ресурсов, так и в части их размещения (использования), определяются и генеральных целей ведения банковского бизнеса. Тщательному анализу подвергаются рынки банковских услуг, на которых осуществляет деятельность кредитная организация и перспективные рынки, деятельность банков-конкурентов и особенно банков-монополистов. Проводится полномасштабный внутренний аудит финансовой деятельности банка за ряд лет и выявление проблем, прежде всего финансовых, стоящих перед ним, определяются перспективы развития, в том числе прорабатываются вопросы слияний и поглощений. На завершающем этапе подготовительной работы определяются контуры будущей системы бюджетирования, устанавливаются различного рода ограничения, направляющие бюджетирование в определенное «русло» возможных финансовых решений. В качестве важнейших ограничителей могут выступать: признаки банкротства банка и, прежде всего, признаки недостаточной ликвидности и платежеспособности; компромисс между доходностью и банковскими рисками; ограничения по источникам финансирования; ограничения по инвестиционному размещению ресурсов; лимиты наличных денег в кассе и на корреспондентских счетах; финансовые резервы. Кроме того, необходимо учитывать нормативы установленные для банковской деятельности Центральным Банком.

Подготовительный этап включает ревизию всей структуры управления и организации банка с определением основных и вспомогательных его подразделений, анализом выполняемых ими функций и взаимоотношений внутри кредитной организации и с внешней средой. На данном этапе анализируется система управленческого учета – описание методов управленческого учета, используемых в банке, возможностей учетной системы, системы анализа результатов деятельности и системы планирования на настоящий момент. Изучаются бизнес-процессы и определяется возможность их оптимизации в ходе внедрения системы бюджетирования, а также оцениваются возможности персонала для работы в новых условиях.

Организационные этапы, связанные с созданием системы бюджетирования можно подразделить на следующие составляющие:

- разработка системы бюджетов и бюджетирования включающейся в определении центров ответственности; разработке системы бюджетов; построении бизнес-процессов; разработке формата предоставляемых данных; разработке корректировок в учетной системе; разработке пошагового регламента; написании положения о системе бюджетирования; разработки методов анализа рисков;
- разработка системы контроля исполнения бюджета включающей определение периодичности контроля; определение параметров контроля; разработку системы мотивации на основе исполнения бюджета; определение механизма корректировки планируемых данных;
- разработка компьютерной модели объединяющей выбор программы; разработку и увязку системы бюджетов; настройку системы анализа рисков; настройку блока учета исполнения бюджета; разработку

блока анализа исполнения бюджета; порядок корректировки бюджета.

Этап разработки системы бюджетов и бюджетирования является наиболее комплексным и трудоемким. Перед тем как приступить к построению системы, необходимо определить, каким образом кредитная организация будет планировать свою деятельность. Существует два способа составления бюджетов: целевое планирование или планирование «сверху вниз» и планирование «снизу вверх».

В первом случае при составлении бюджета руководство кредитной организации определяет желаемую сумму прибыли или несколько ключевых параметров деятельности (объем ресурсной базы, объемы кредитования, показатели прироста стоимости банка, расходы на содержание и т.д.), а персонал банка, вовлеченный в процесс планирования, должен спрогнозировать деятельность кредитной организации таким образом, чтобы выйти на целевые показатели. При составлении бюджета по данному методу планирование идет сверху вниз, т.е. от показателей по банку в целом к показателям подразделений, служб, отделов и бизнес-единиц.

Во втором случае ответственные за составление отдельных бюджетов сотрудники планируют исходные данные самостоятельно на основе анализа статистики, рынка и своих ожиданий. После расчета результирующих бюджетов руководство анализирует планируемые результаты и в случае необходимости вносит свои коррективы. При составлении бюджета по данному методу планирование идет снизу вверх, т.е. от бюджетов отделов к бюджетам структурных подразделений и кредитной организации в целом.

Вместе с тем более рационально – совмещать оба подхода (такой подход называют «встречным планированием»). Руководство коммерческого банка устанавливает основные результирующие показатели, которые, по их мнению, могут быть достигнуты в бюджетном периоде, а сотрудники, отвечающие за планирование отдельных блоков исходных данных. Составляют бюджеты на основе целевых показателей, но с учетом своих ожиданий. При этом не требуется жесткое соответствие результирующих бюджетов целевым показателям, установленным руководством. Руководители верхнего звена управления должны быть готовы изменить свои установки, если менеджеры по планированию представят убедительную аргументацию своих ожиданий.

Чаще всего в состав бюджета кредитной организации включаются:

- план формирования прибыли;
- смета административно-хозяйственных (текущих) расходов;
- смета капитальных затрат;
- план распределения капитала по направлениям деятельности банка;
- систему стратегических лимитов, отражающую план распределения капитала.

Кроме этого основные соотношения бюджетных показателей, которые будут служить дальнейшим контролем в ходе оперативной деятельности и для контроля выполнения стратегии, должны быть представлены системой ключевых показателей результативности.

Структура бюджета банка полностью коррелирует с его финансовой структурой. Это означает, что каждый формат консолидированного бюджета банка является суммой аналогичных форматов стратегических бизнес-единиц, разбивающихся на отдельные показатели центров финансовой ответственности. В соответствии с этим выделяются текущий бюджет и бюджет развития. Текущий бюджет объединяет бюджеты стратегических бизнес-единиц, бюджет казначейства, бюджет «общей» [4, с. 105]. В свою очередь бюджеты стратегических бизнес-единиц разбиваются на бюджеты центров финансовой ответственности, бюджеты банковских продуктов и услуг, бюджеты по отдельным клиентам. Бюджеты развития аккумулируют проекты банка, имеющие стратегическое значение для его развития. Таким образом, иерархическая система бюджетов банка становится не

только инструментом обоснования плановых решений, но и инструментом децентрализации управленческих решений, согласования деятельности подразделений, обеспечения требуемого уровня эффективности и рентабельности банковских операций, связанных с отдельными группами клиентов.

Создание системы бюджетирования финансовых ресурсов должно строиться с учетом классификации ресурсов банка (как собственных, так и привлеченных), прежде всего исходя из критерия их ценности, полезности для бизнеса, с учетом того, что именно бизнес является основным объектом банковского бюджетирования. Исходя из этого при создании нового механизма формирования привлеченных финансовых ресурсов коммерческих банков и их использования, необходимо применять такой элемент бюджетирования как «фондирование», представляющее собой способы и критерии разделения привлеченных ресурсов по качественным характеристикам и, прежде всего, по степени возможности использования для тех или иных активных банковских операций. В основу такого фондирования может быть положен метод структуры средств, базирующийся на определении степени ликвидности средств, предложенный Питером Роузом, предусматривающий разделение депозитов банка и недепозитных операций на три категории: обязательства по «горячим деньгам»; надежные средства; стабильные средства [5, с. 336-341]. Таким образом, могут быть созданы крупные фондовые блоки, предназначенные для проведения расчетов, краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного кредитования, для инвестирования в ценные бумаги, для участия в инвестиционных проектах, для проведения валютных операций, операций с драгоценными металлами и прочие. Внутри блоков финансовые ресурсы должны подразделяться на сегментальные фонды различного предназначения, например по различным видам кредитов. Фондирование создает систему целевого привлечения и использования денежных ресурсов, снижает банковские риски, но и значительно уменьшает банковскую прибыль. Однако без применения такого способа разделения банковских финансовых ресурсов невозможно выделения средств для инвестирования, особенно долгосрочного характера.

Без учета такой первоосновы реального масштаба ценности привлеченных финансовых ресурсов коммерческого банка, при разработке, внедрении и организации бюджетирования, по нашему мнению, теряется весьма важная сущностная характеристика самого процесса бюджетирования. Без этого решение задачи поддержания банковской ликвидности при помощи существующих моделей бюджетирования для коммерческих банков останется большой проблемой. Процесс бюджетирования подразумевает обеспечение достижение целей и решение задач банковского бизнеса при условии оптимального использования финансовых ресурсов при наличии ресурсных ограничений с учетом их качественных характеристик. Ресурсные ограничения в банковском бизнесе чаще всего как раз и возникают из невозможности использования всех финансовых ресурсов, которые имеются у субъектов общества, для удовлетворения потребностей в них хозяйствующими субъектами и населением.

Важным моментом в организации бюджетирования в кредитной организации является создание положения о данной системе. В данном документе должно содержаться полное описание организации процесса бюджетирования: центры ответственности, виды бюджетов для каждого подразделения, бизнес-единицы и кредитной организации в целом, порядок консолидации бюджетов, форматы бюджетных таблиц, регламент составления бюджетов и прочая информация, необходимая для организации бюджетного процесса. В положении должны быть четко определены сотрудники, ответственные за каждый этап планирования и контроля, прописана система поощрений (наказаний) за эффективную организацию бюджетного процесса (за его срыв).

В системе бюджетирования в качестве одной из

важнейших стадий выступает контроль и анализ достижения плановых показателей в процессе осуществления банковской деятельности. Любая система жизнеспособна, если имеет в своем составе элементы обратной связи, предусматривающие анализ сделанного системой и текущую корректировку поведения системы по мере поступления сигналов о ее состоянии. Роль такой обратной связи играет система контроля выполнения бюджета. Для осуществления контроля и анализа исполнения бюджетов в кредитной организации существуют разные подходы, методы, формы.

Процесс контроля выполнения бюджета естественным образом начинается с разработки бюджета, которому предшествует работа по сбору и анализу необходимых данных. После реализации бюджета вместо плановых форм появляются соответствующие отчеты, которые должны наследовать формат бюджетных таблиц. Важно провести гармонизацию между системой учета и системой бюджетирования (в противном случае бюджет останется только планом, а проверить его фактическое выполнение будет проблематично). Сопоставление плановых и фактических значений – ключевой элемент системы контроля выполнения бюджета. Такое сопоставление наиболее наглядно и информативно производить в относительном выражении. Затем наступает стадия анализа результатов контроля, которая приводит к кульминации всего процесса. Тогда выясняется, кто и что не так сделал и кого надо наказать, а, быть может, и поощрить. Но на этом управляющая функция системы контроля не исчерпывается – необходимо выяснить, когда должны быть устранены негативные результаты, обнаруженные в процессе контроля, что нужно сделать чтобы исправить положение и какие действия предпринять для недопущения подобных недостатков в дальнейшем.

Ключевым элементом системы контроля являются отклонения. Контрольная функция заключается в выявлении характера и причин отклонений фактических значений отдельных показателей от запланированных в разрезе конкретных подразделений, ответственных за выполнение этих показателей. Прежде всего речь идет о выявлении характера отклонений таких показателей, как затраты, выручка от оказания банковских услуг, иные доходы и расходы кредитной организации, уровень рентабельности банковских операций, использование собственных и привлеченных ресурсов, мобилизация финансовых ресурсов из внешних источников, организация бесперебойного обеспечения финансирования банковского бизнеса и финансирование инвестиций и т.д.

Выявление характера отклонений связано с определением влияния этого отклонения на достижение установленных целей банка в анализируемом периоде. Решение этой задачи предполагает, прежде всего, использование современных методов финансового анализа, так как основные цели коммерческого банка связаны с достижением определенных финансовых показателей, будь то обеспечение простота стоимости кредитной организации, максимизация ее прибыли, увеличение объемов ресурсной базы, доходность инвестиций и кредитования, ликвидность банка и т.д.

Наряду с определением характера отклонений не менее важной составляющей контрольной функции является определение причин отклонений. Это могут быть как внутренние обстоятельства, так и внешние факторы. Анализ внутренних обстоятельств позволяет выявить сильные и слабые аспекты работы кредитной организации в отчетном периоде. Данные полученные в результате анализа отклонений, а также причины отклонений дают возможность принятия управленческих решений по разработке бюджетов на новый период, а также разработки рекомендаций по исполнению бюджета на основе выявленных слабых и сильных мест в осуществлении банковской деятельности.

Для того чтобы система контроля исполнения бюджета была полноценной, необходимо разработать систему мотивации сотрудников за выполнение

запланированных показателей. Система не должна быть излишне усложненной, поскольку банковские сотрудники, ответственные за достижение определенных планируемых показателей, должны иметь возможность самостоятельно определять, что им необходимо сделать, чтобы получить желаемую сумму вознаграждений.

Важной особенностью системы мотивации является то, что ее необходимо разработать до начала процесса планирования деятельности на бюджетный период. Сотрудники, вовлеченные в процесс планирования, должны быть заинтересованы составлять бюджеты самонапряженные, но приближенные к действительности и достижимые. Кроме того, система бонусов должна быть разработана таким образом, чтобы у работников не возникло желания намеренно занижить план, чтобы перевыполнить его и получить большую сумму вознаграждения. Финансовый менеджер, отвечающий за весь процесс планирования, должен четко отслеживать соответствие бюджетов поставленным долгосрочным планам и пресекать все попытки намеренного занижения прогнозов данных.

Система стимулирования должна по возможности охватывать весь персонал кредитной организации (как основной, так и обслуживающий) и основным критерием иметь не достижение промежуточных результатов, например рост объемов выданных кредитов, а увязана и соизмерима с прибылью (или необходимостью) хозяйственных и банковских операций.

После определения требований и общей методики финансового планирования и контроля исполнения бюджета менеджмент кредитной организации должен решить, какое программное обеспечение использовать для внедрения данной системы. Для нужд бюджетирования должна быть создана мощная необходимая информационная база, включающая системы управленческого учета, прогнозно-аналитическую систему, эффективную систему электронной обработки данных. При этом нужно принципиально сделать выбор – использовать специализированную программу или разрабатывать систему в среде MS Excel. При выборе программы необходимо принимать во внимание принцип разумной необходимости: затраты на приобретение и настройку программы не должны превышать потенциальную выгоду от ее внедрения. При решении вопросов внедрения бюджетирования коммерческие банки обычно используют специализированные программы, адаптируя их с существующей банковской учетной системой. При разработке детального бюджета банка по каждому подразделению, направлению деятельности, отдельным клиентам, проектам и продуктам, создание компьютерной модели является сложным и ответственным элементом системы бюджетирования, так как, по сути, разрабатывается эксклюзивный вариант программы, индивиду-

дуальный для каждой кредитной организации. Если же бюджет коммерческого банка представляет собой несколько небольших таблиц, его удобно разрабатывать в MS Excel, поскольку в подобной ситуации он более гибок, чем любая специализированная программа. Однако эта возможность предоставляется лишь узкому кругу, небольших, узко специализированных, «карманных» банков. Для крупной кредитной организации, использующей лишь общие традиционные бюджеты (план формирования прибыли, смета административно-хозяйственных расходов, смета капитальных затрат) в современных условиях называть подобную систему финансового планирования бюджетированием вряд ли правомерно.

Каждый коммерческий банк является уникальным в своем роде и, безусловно, требует учета особенностей его функционирования, целей ведения бизнеса и характера менеджмента, для того чтобы действительно создать работоспособную и эффективную систему управления. Процесс создания системы бюджетирования позволяет изменить состояние банковского финансового менеджмента, а организация бюджетирования в кредитной организации позволяет наиболее эффективно использовать финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении банка, сохраняя при этом возможность маневра и оперативного реагирования на возможные изменения. С помощью бюджетирования легче решать задачи управления финансами кредитной организации, так как использование данной системы позволяет заранее спланировать (предсказать) поведение функции потребности в финансировании и адекватным образом отреагировать: вовремя найти недостающие финансовые ресурсы надлежащего качества и наиболее эффективно использовать собственные и привлеченные денежные средства.

Максимальный эффект от внедрения бюджетирования следует ожидать в тех коммерческих банках, которые имеют большое число различных подразделений занимающихся несколькими направлениями деятельности, осуществляющими разнообразные банковские операции и предоставляющие широкий спектр банковских услуг. Бюджетирование позволяет посредством планирования, децентрализации управления и широкого участия менеджеров всех уровней в бюджетном процессе улучшить координацию деятельности в кредитной организации, повысить эффективность процессов информационного обмена, совершенствовать уровень финансового контроля, ослабить тенденции к бюрократизации, а также повысить мотивацию персонала коммерческого банка. Таким образом, по нашему мнению, бюджетирование следует считать наиболее перспективным направлением развития банковского финансового менеджмента, способным модернизировать российские коммерческие банки и банковскую систему в целом.

Библиографический список

1. Савчук В.П. Практична енциклопедія. Фінансовий менеджмент. – 3-е вид. – К.: Companion Group, 2008.
2. Дугельный А.П., Комаров В.Ф. Бюджетное управление предприятием: учеб. практ. пособие. 2-е изд. М.: Дело, 2004.
3. Цытович Н.Н. Организация и технология бюджетирования // Финансовый мир. Выпуск 3 / под ред. В.В. Иванова и В.В. Ковалева. – М.: Изд-во Проспект, 2006. С. 168-177.
4. Банковский менеджмент: учебник / кол. авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009.
5. Роуз Питер С. Банковский менеджмент. Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: Дело, 1997.



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ СХЕМ КАК ФАКТОРА ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СУДОСТРОЕНИЯ

Н.В. ВАСИЛЕНКОВА

Судостроение всегда было одной из традиционно приоритетных и стратегических отраслей экономики России. В последние годы оно находится в довольно трудном положении и без государственной поддержки в решении стоящих перед отраслью задач не обойтись.

Помимо высокой стоимости строительства судов на российских заводах существует проблема источников финансирования судостроения. Российские банки предоставляют кредиты под очень большие проценты, а зарубежные банки требуют, чтобы суда строились на зарубежных верфях. Реальной поддержки от государства (в отличие от зарубежных конкурентов) не получает ни российское судостроение, ни судовладельцы, заказывающие флот на российских заводах.

Мировой опыт возрождения судостроения свидетельствует о том, что подъем отечественного судостроения возможен. Так, например, Китай в прошлом веке ремонтировал советские суда и учился у советских корабелов, а сегодня российским корабелям можно поучиться у него. Северная Корея не строила суда вовсе, но захотела и стала строить, в том числе на экспорт. В Хорватии в 1998-1999г.г. национальное судостроение было охвачено кризисом. В условиях конкуренции со странами ЕЭС, а также с китайскими, корейскими и другими странами АТР с ценами на 20-30% ниже хорватских, судостроение практически прекратило производственную деятельность. В этих условиях были объединены усилия государства и частного бизнеса. Была сформулирована стратегия развития судостроения – краткая, ясная, достаточная и исполнимая. Были использованы все необходимые меры:

- государственной поддержки;
- организационной поддержки;
- хозяйственной политики;
- налоговой политики;
- внешнеторговой политики;
- таможенной политики;
- политики занятости;
- меры поддержки банков;
- меры по формированию фондов развития и продажи отечественного оборудования и судов.

Была разработана рыночная ниша хорватского судостроения, разработаны конкурентноспособные проекты, предлагаемые к строительству судов, произведена инвентаризация и реструктуризация судостроительных мощностей. Невостребованные мощности продали или диверсифицировали, сформировали все необходимые условия финансирования строительства, заказчикам были предложены современные проекты судов с конкурентноспособной стоимостью, сроками строительства и условиями оплаты. Это привело к тому, что судостроение Хорватии успешно и в короткие сроки преодолело кризис [1].

Добыча энергоресурсов уходит с материка всё дальше в море. Эта перспектива на 30-50 лет, и будучи одним из ведущих в мире поставщиков нефти и газа, Россия нуждается в строительстве гигантского

флота сложных наукоемких судов и оснащении военного флота боевыми кораблями для защиты национальных богатств. Освоение континентального шельфа Российской Федерации ставит масштабную задачу строительства добывающих платформ и специальных судов для транспортировки углеводородов – газозовозов и химовозов [2]. Уровень изношенности основных фондов некоторых предприятий судостроительной отрасли достигает 70-90%. Объективно срочно возникают проблемы широкомасштабной технической модернизации предприятий. В современных условиях дефицита собственных средств, для развития российских предприятий особое значение приобретают лизинговые способы финансирования инвестиций.

Одной из проблем судостроительной отрасли является расширение внутреннего рынка судостроения. В условиях кризисных явлений судоходные компании (речного, морского и транспортного флотов) не имеют необходимых финансовых ресурсов для постройки судов. Для решения проблемы могут быть привлечены финансовые ресурсы банковского сектора через гибкую систему лизинга.

Кроме того, в условиях обострения конкуренции на внешнем рынке судостроения, особенно в послекризисный период, для выпуска конкурентноспособной продукции судостроительной промышленности требуется инновационное оборудование, новая техника и технологии, которые отличаются высоким уровнем цен, фондоемкостью. Эти вопросы также могут быть решены с помощью лизинга.

Лизинг – долгосрочная аренда машин, оборудования, транспорта, а также сооружений производственного характера. Лизинговые компании (банки) покупают оборудование и предоставляют его в аренду на несколько лет фирме-арендатору, которая постепенно погашает задолженность и не делает крупных единовременных затрат на оборудование. Преимущество лизинга заключается в том, что он позволяет хозяйствующему субъекту получить основные фонды и начать их эксплуатировать, не отвлекая деньги из оборота [3].

Существующие схемы лизинга в судостроении имеют свои плюсы и минусы. Преимущества лизинга заключаются в том, что он позволяет:

- хозяйствующему субъекту получить основные фонды и начать их эксплуатировать, не отвлекая деньги от оборота;
- основные фонды (оборудование, машины и т.п.) в течение всей сделки находятся на балансе лизинговой компании, а арендные платежи ей относятся к текущим расходам хозяйствующего субъекта, т.е. включаются в себестоимость продукции и, соответственно, уменьшают налогооблагаемую прибыль;
- для поставщиков оборудования, машин, и т.п. лизинг важен тем, что расширяет рынок сбыта [3].

К минусам финансирования по лизингу можно отнести:

- отсутствие государственных гарантий возмещения средств по лизингу;

- несовершенство законодательной базы;
- отсутствие льгот, предоставляемых судостроительным корпорациям при финансировании по лизингу, которые бы учитывали специфику, долговременный характер производственного цикла на предприятиях судостроения, особенно в оффшорном судостроении.

Финансово-кредитный механизм лизинговых операций представляющий собой совокупность методов и способов организации финансирования, управления, стимулирования и их финансовой устойчивости, показан на рис.1 [4].



Рис. 1. Финансово-кредитный механизм лизинговых операций.

Организация финансирования лизинговых сделок проявляется в том, что:

- взятое в лизинг имущество не отражается на балансе предприятия-арендатора, т.к. право собственности сохраняется за лизинговой компанией, что представляет собой так называемое внебалансовое финансирование основных средств;
- обеспечивается гибкость финансирования, т.е. договор лизинга составляется таким образом, чтобы он полностью отвечал требованиям арендатора по движению денежной наличности. Разрабатывается для него пробная схема финансирования, позволяющая вносить платежи после получения выручки от реализации продукции, произведенной на арендуемом оборудовании. При этом обеспечивается 100-

процентное кредитование сделки, тогда как кредитный договор предусматривает «жёсткие» сроки и условия погашения.

Управление долгом представляет собой:

- достижение экономичности, т.к. общий объем лизинговых расходов всегда меньше, чем банковское финансирование (зalog, оформление документов, продолжительность процесса банковского финансирования). Результативность лизинга в том, что он покрывает больший процент капитальных затрат на единицу оборудования, чем банковская ссуда. Арендаторы получают доступ к новейшему оборудованию, технологиям, не расходуя больших средств на покупку дорогостоящей современной техники, направляя сэкономленные финансы, могут направлять на освоение новых рынков, маркетинговые исследования и т.д.;

- право собственности на актив представляет лизинговой компании высокую степень безопасности, т.к. право собственности принадлежит лизингодателю и процедура восстановления во владении значительно упрощается, что и даёт гарантию возврата денежных средств.

Финансовое стимулирование характеризуется тем, что:

- лизинговые платежи, обеспечивающие амортизацию всей суммы основного долга, относятся на себестоимость продукции лизингополучателя, тем самым, снижая налогооблагаемую прибыль. Так как учёт имущества ведётся на балансе лизингодателя, достигается экономия по налогу на имущество у лизингополучателя. Кроме этого, налоговые преимущества распространяются и на лизингодателя за счёт предоставления налоговых льгот;

- надёжность лизинга заключается в том, что он позволяет снизить риск потерь от неплатёжеспособности арендатора вследствие отсрочки основного объёма платежей до получения устойчивых доходов от эксплуатации арендуемых фондов[4].

Таким образом, лизинг привлекателен для всех участников инвестиционного процесса. Особенно успешно с помощью лизинга решаются проблемы надёжного финансирования новых, малых и средних предприятий, стимулируя их приобретать новейшую технику и технологии, что способствует модернизации предприятий во всех отраслях промышленности.

Библиографический список

1. Газета «Морские вести России» №5, 2009г., с. 12.
2. «Российская газета» - Федеральный выпуск №4315 от 15.03.2007г.
3. В.М. Семёнов, С.А. Асейнов «Финансовый словарь-справочник», ООО «ЦНТЭП», Аст-рахань, с.94.
4. «Финансовый менеджмент»: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. А.М.Ковалёвой. М.:ИНФА-М.,2004, с. 172.

ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗЕМЕЛЬНОГО КАДАСТРА

Е.И. СОРОКИНА

**кандидат технических наук, доцент
ФГОУ ВПО Волгоградская государственная
сельскохозяйственная академия г. Волгоград, Россия.**

Кадастр - это методологически упорядоченный государственный учет данных по земельной собственности в пределах определенного государства или района, базирующийся на результатах съемки границ участков собственности. Каждой собственности присваивается определенный номер - идентификатор. Следовательно, земельный кадастр - это система государственных мероприятий по всестороннему изучению правового, природного и хозяйственного положения земель путем проведения регистрации землепользований, учёта количества и качества земель, бонитировки почв и экономической оценки земель для организации их рационального использования в народном хозяйстве. Материалы земельного кадастра широко применяются при решении многих вопросов, связанных с использованием земельных ресурсов. С помощью земельно-кадастровых данных можно определить место земельных ресурсов в составе национального богатства страны, устанавливать задания по повышению продуктивности использования земельных ресурсов путем перевода земель из одной категории в другую, трансформации и улучшения угодий, мелиорации земель, борьбы с эрозией почв, кислотностью, засолением, заболачиванием земель, давать оценку экономической эффективности планируемых мероприятий. Важнейшее значение земельного кадастра заключается и в том, что он необходим для организации наиболее полного, рационального и эффективного использования земель и их охраны, планирования народного хозяйства, размещения и специализации сельскохозяйственного производства, мелиорации земель и химизации сельского хозяйства, а также проведения других народнохозяйственных мероприятий, связанных с использованием земель. Материалы земельного кадастра находят широкое применение при междохозяйственном и внутрихозяйственном землеустройстве. Они используются при формировании землепользований, размещении отделений и хозяйственных центров в совхозах, бригадных массивов и производственных центров в колхозах, установлении состава соотношения угодий и севооборотов, их размещении, трансформации угодий, устройстве территории севооборотов и сельскохозяйственных угодий, размещении сельскохозяйственных культур в соответствии с экологической пригодностью земель для их выращивания. Данные земельного кадастра позволяют дифференцировать ценность земель для рационального использования и охраны по агропроизводственным группам почв природно-сельскохозяйственных зон страны. Тем самым земельный кадастр приобретает большую значимость на разных уровнях народнохозяйственного планирования и управления земельными ресурсами. Понятие земельного кадастра неразрывно связано с понятиями учета, оценки состояния и использования земельных ресурсов и в своей основе предполагает выделение и описание земельных участков, их территориальных границ с последующим картографированием и представлением количественных и качественных характеристик. Государственный земельный кадастр ведется в целях защиты прав собственников земли и создания объективной основы для налогообложения, обеспечения

рационального использования и охраны земель, планирования использования земельных ресурсов. Легальное определение государственного земельного кадастра дано законодателем в ст.1 Закона о земельном кадастре, - это систематизированный свод документированных сведений, получаемых в результате проведения государственного кадастрового учета земельных участков, о местоположении, целевом назначении и правовом положении земель Российской Федерации и сведений о территориальных зонах и наличии расположенных на земельных участках и прочно связанных с этими земельными участками объектов (далее - сведения государственного земельного кадастра). Государственный земельный кадастр создается и ведется в целях информационного обеспечения:

государственного и муниципального управления земельными ресурсами; государственного контроля за использованием и охраной земель; мероприятий, направленных на сохранение и повышение плодородия земель; государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним; землеустройства; экономической оценки земель и учета стоимости земли в составе природных ресурсов; установления обоснованной платы за землю; иной связанной с владением, использованием и распоряжением земельными участками деятельности.

Все эти функции государственного и муниципального управления имеют своей целью обеспечить средствами права рациональное использование и охрану земельных ресурсов страны, что, в свою очередь, является главной целью государственного земельного кадастра. Формула «иной деятельности», заключающаяся в последней части статьи 4 Закона подразумевает, что перечень, указанных непосредственно в законе действий - не исчерпывающий. К «иной деятельности» относят такие не менее важные функции государственного и муниципального управления, как планирование использования и охраны земель, зонирование и резервирование земель, мониторинг земель. Земельный кадастр служит инструментом реализации всех указанных государственных функций в области рационального землепользования, поскольку предоставляет достоверные и необходимые сведения органам управления и их должностным лицам. Итак, земельный кадастр служит, прежде всего, публичным интересам государства о рациональном использовании и охране земельных ресурсов страны. Но как совершенно справедливо отмечают исследователи, нельзя забыть о служении земельного кадастра также частным интересам и целям собственников, землепользователей, землевладельцев и арендаторов земли. Так, всякое юридическое и физическое лицо, совершая сделку, предметом которой является земельный участок и находящееся на нем недвижимое имущество, не может ее совершить грамотно и с выгодой для себя, не получив от органов, ведущих земельный кадастр, достоверные сведения о кадастровой оценке данного земельного участка, законных правах его владельца, сервитутах и других обременениях и особенностях правового положения избранного предмета сделки. При возникновении земельных споров документы земельного кадастра (ст. 13 Закона) служат

судам объективным «советчиком» и помощником для вынесения правильного решения по конкретному земельному спору. Таким образом, можно подытожить, что государственный земельный кадастр ведется в целях обеспечения реализации государственной политики эффективного и рационального использования и управления земельными ресурсами и иной недвижимостью в интересах укрепления национальной экономики, повышения благосостояния граждан,

обеспечения государственных гарантий прав собственности и иных вещных прав на недвижимое имущество, формирования полного и достоверного источника информации об объектах недвижимости, а также на совершенствование государственных услуг, оказываемых организациям и гражданам, органам государственной власти и органам местного самоуправления.

Библиографический список

1. Комментарий к ФЗ «О государственном земельном кадастре» (постатейный) / под ред. Е.А. Галиновской - М.: ЗАО Юстицинформ, 2008.
2. Коротеева Л.И. Земельно-кадастровые работы. Технология и организация. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.
3. Словарь юридических терминов / под ред. Терехова М.Н. - М., Норма, 2004.

ПОЛНОМОЧИЯ ГЛАВЫ РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ В ОБЛАСТИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Р.Р. КИЛЬМЕТОВА

*преподаватель кафедры теории и истории государства
и права Северо-Осетинского
государственного университета им. К.Л.Хетагурова*

Аннотация

В статье исследуются вопросы взаимодействия Главы Республики Северная Осетия-Алания с органами исполнительной власти. Автор предлагает внести некоторые изменения в п.2 ч.1 ст.83 Конституции РСО – Алания, п.7 ч.1 ст.83 Конституции РСО – Алания и ст.91 РКЗ «О Правительстве РСО – Алания».

Ключевые слова: Конституция Республики Северная Осетия-Алания; Глава Республики Северная Осетия-Алания; Правительство Республики Северная Осетия-Алания; исполнительная власть.

Powers of the Head of the Republic of North Ossetia-Alania in the Sphere of Interrelations with the Executive Organs
R.R. Kilmetova

Annotation

The questions of interrelations of the Head of the republic of North Ossetia-Alania with the executive organs are studied in the article. The author suggests to make some changes in the p.2 p.1 article 83 of RNO-Alania Constitution, p.7 p.1 article 83 of RNO-Alania Constitution and article 91 RCL "About the RNO-Alania Government".

Key words: Constitution of North Ossetia-Alania; Head of the Republic of North Ossetia-Alania; Government of the Republic of North Ossetia-Alania; executive power.

Глава Республики Северная Осетия-Алания осуществляет общее руководство органами исполнительной власти Республики Северная Осетия-Алания и может председательствовать на заседаниях Правительства Республики Северная Осетия-Алания (п. 1 ч. 1 ст. 83 Конституции РСО-Алания).

Сюда же можно отнести и следующее полномочие, содержащееся в Федеральном законе № 184-ФЗ: «Обеспечивает координацию деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации с иными органами государственной власти субъекта Российской Федерации и в соответствии с законодательством Российской Федерации может организовывать взаимодействие органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации с федеральными органами исполнительной власти и их территориальными органами, органами местного самоуправления и общественными объединениями» (пп. «д.1» п. 7 ст. 18). Мы исходим из того, что руководство деятельностью исполнительных органов государственной власти органически включает и координацию их деятельности между собой и с другими публично-властными структурами.

Эти полномочия Главой Республики Северная Осетия-Алания осуществляются достаточно интенсивно и в самых разнообразных формах.

Так, 6 июня 2006 г. состоялось Совещание Главы Республики Т.Д. Мамсурова с руководителями и ра-

ботниками органов исполнительной власти республики, на котором обсуждались вопросы форм, методов и эффективности стиля работы органов исполнительной власти республики. Глава Республики указал на отсутствии взаимодействия государственной бюрократии и гражданского общества, «особенно в условиях, когда бюрократия давно окрепла до монолитного состояния, а гражданское общество только дает первые ростки. Это выражается в страхе или нежелании госслужащих заниматься открытой, публичной стороной своей профессиональной деятельности».

Значительное внимание было уделено участию исполнительной власти в законотворчестве. По мнению Т.Д. Мамсурова, нормальным положением можно считать, если не менее 60 процентов законодательных актов, принятых Парламентом, инициированы Правительством. «Анализ же показывает, что законотворческая деятельность Правительства, организованная сегодня по традиционной схеме, не достигает в полной мере поставленных целей». Для коренного улучшения ситуации в этой сфере было предложено добиться повышения оперативности и интенсивности, качества и актуальности законопроектов.

Глава Республики отметил, что на должность руководителей управленческих структур нередко назначаются люди без прохождения общепринятых на государственной службе процедур. «Поэтому я все больше склоняюсь к тому, чтобы создать в Администрации полнокровное кадровое управление, ведающее не только госслужбой, но всеми кадрами исполнительной власти. Иметь банк данных о тех, кто работает в органах власти от сельской администрации до аппарата Правительства».

Представляет интерес отношение Главы республики к проблемам взаимодействия со структурами федеральных органов исполнительной власти на территории республики. Он назвал правильным и полезным периодически заслушивать отчеты о работе этих структур на заседаниях Парламента и формулировать свою оценку их деятельности¹. Это вполне соответствовало роли высшего должностного лица субъекта Федерации в обеспечении взаимодействия и координации органов исполнительной власти субъекта РФ и территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, установленной Указом Президента РФ от 2 июля 2005 № 773².

Определяет структуру органов исполнительной власти Республики Северная Осетия-Алания (п. 2 ч. 1 ст. 83 Конституции Республики Северная Осетия-Алания).

Республиканский конституционный закон «О системе органов государственной власти в Республике Северная Осетия-Алания» к органам исполнительной власти относит Главу республики, правительство республики, республиканские министерства, госкомитеты республики, республиканские службы (п. 3 ст. 5).

¹ Официальный сайт Главы Республики Северная Осетия-Алания.

² СЗ РФ. 2005. № 27. Ст. 2730.

Следует заметить, что согласно Конституции РФ Президент РФ утверждает структуру федеральных органов государственной власти по представлению Председателя Правительства РФ (ч. 1 ст. 112). Участие Правительства республики в определении структуры органов исполнительной власти Республики Северная Осетия-Алания предусмотрено РКЗ «О системе органов государственной власти в Республике Северная Осетия-Алания», согласно которому структура органов исполнительной власти Республики Северная Осетия утверждается Главой Республики по представлению Председателя Правительства республики в соответствии с федеральным и республиканским законодательством (п. 3 ст. 16).

Подобное участие, однако, должно быть предусмотрено в Конституции, а не конституционном законе. В этом случае термин «утверждает» будет более корректным, чем «определяет». Исходя из этого пункт 2 части 1 статьи 83 Конституции Республики Северная Осетия-Алания предлагается записать в следующей редакции: «утверждает структуру органов исполнительной власти Республики Северная Осетия-Алания». Соответственно статью 88 Конституции республики следует дополнить пунктом 4 следующего содержания: «Председатель Правительства Республики Северная Осетия-Алания не позднее недельного срока после назначения представляет Главе Республики Северная Осетия-Алания предложения о структуре органов исполнительной власти Республики Северная Осетия-Алания».

Приостанавливает или отменяет действие актов органов исполнительной власти Республики Северная Осетия-Алания, если они противоречат Конституции Республики Северная Осетия-Алания (п. 7 ч. 1 ст. 83 Конституции РСО-Алания)

Данная конституционная формулировка лексически не выдержана, следовало записать: «Отменяет акты органов исполнительной власти Республики Северная Осетия-Алания или приостанавливает действие этих актов». Нельзя отменить действие актов.

С конституционной формулой не согласована статья 31 РКЗ «О Правительстве Республики Северная Осетия-Алания», согласно которой постановления

и распоряжения Правительства Республики Северная Осетия - Алания в случае их противоречия Конституции Республики Северная Осетия - Алания, республиканским конституционным законам, законам Республики Северная Осетия - Алания и указам Главы Республики Северная Осетия - Алания могут быть приостановлены или отменены Главой Республики Северная Осетия - Алания.

Как можно видеть, закон о Правительстве республики допускает отмену (приостановление действия) правительственных актов Главой Республики не только в случае их противоречия Конституции республики, но и в случае противоречия законам республики и указам Главы Республики, что с позиций законности представляется более последовательным.

Кроме того, предоставление Главе Республики права отменять (приостанавливать) действие актов *всех органов* исполнительной власти не представляется целесообразным. Если Правительство конституировано в качестве высшего исполнительного органа государственной власти республики, то именно за Правительством следует закрепить право отменять акты республиканских органов исполнительной власти. Причем любых актов, а не только неконституционных (незаконных).

Исходя из сказанного предлагается пункт 7 части 1 статьи 83 Конституции Республики Северная Осетия-Алания изложить в следующей редакции: «Отменяет акты Правительства Республики Северная Осетия-Алания или приостанавливает действие этих актов».

Статью 91 РКЗ «О Правительстве Республики Северная Осетия-Алания» необходимо дополнить пунктом 3 следующего содержания: «Постановления и распоряжения Правительства Республики Северная Осетия-Алания в случае их противоречия Конституции Республики Северная Осетия-Алания, законам республики Северная Осетия-Алания и указам Главы Республики Северная Осетия-Алания могут быть отменены или их действие может быть приостановлено Главой Республики Северная Осетия».



ПАТЕНТЫ НА ИЗОБРЕТЕНИЯ В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНЫ: КРИЗИС ОБЩЕСТВЕННОЙ ЛЕГИТИМНОСТИ

Р.М. ПОПОВ

Юрист ООО «Центр оценки и управления
интеллектуальными ресурсами»

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, изобретение, медицина, метод диагностики и лечения, патент.

**Patents for invention in the medical sphere:
crisis of the public legitimacy.**

In the article we develop the opinion on intellectual property system on the whole and medical inventions as its part in the view of society. We analyze some aspects of modern national and international legislation, project their influence practice.

Keywords: intellectual property, invention, medicine, diagnostic and treatment technique, patent.

Особое место в системе сфер деятельности человека занимает интеллектуальная, творческая деятельность, ведущая к созданию произведений литературы и искусства, изобретений, промышленных образцов, топологии интегральных микросхем, селекционных достижений и иных объектов.

В течение продолжительного времени до конца XIV века результаты интеллектуальной деятельности не были чьей-либо собственностью, т.е. фактически являлись общественным достоянием – объектами, которыми может свободно пользоваться любой член общества.

Собственность на результаты творческой деятельности стала признаваться с XV века. Венецианская республика – одна из крупнейших и богатейших держав того времени – первой ввела результаты творческой деятельности в гражданский оборот, т.е. придала им статус товара. Другими словами, стали признаваться права собственности на результаты творческой деятельности¹. Это время можно считать началом зарождения системы интеллектуальной собственности.

История человечества – это история изобретений. Значимость данных объектов трудно переоценить. Если произведения литературы и искусства помогают сохранить духовность общества, то изобретения способствуют движению общества вперед.

Этой важностью изобретений для общества и обусловлен некий дуализм правовой охраны изобретений. Дуализм этот заключается в следующем: с одной стороны, изобретение является результатом творческой деятельности человека, на которую было затрачено время и ресурсы; с другой стороны, правовая защита изобретений, т.е. фактически легальная монополия, тормозит развитие общества. Поэтому вполне логичным компромиссом явилась временная охрана изобретений посредством патента, по истечении срока действия которого изобретение переходит в общественное достояние.

В соответствии с ч.1 ст. 1350 ч. 4 IV Гражданского Кодекса Российской Федерации², «в качестве изо-

бретения охраняется техническое решение в любой области, относящееся к продукту (в частности, устройству, веществу, штамму микроорганизма, культуре клеток растений или животных) или способу (процессу осуществления действий над материальным объектом с помощью материальных средств)».

Специфическую актуальность вопросы патентования приобретают в медицинской практике, что связано с особенностями объекта. В отечественном законодательстве не содержится ни запрета, ни каких-либо ограничений патентования, например, лекарственных средств или способов лечения человека.

В медицинской практике существуют два типа патентов. Первый – патент на медицинскую процедуру, но не патентование продукта. Такие патенты создают проблемы, как указывает АМА. Врач находится в состоянии неопределенности относительно того, к какой степени новый метод лечения, защищенный патентом, может быть свободно использован на практике. Второй тип – патенты на лекарства и устройства медицинского назначения. Такие патенты могут влиять на медицинскую практику, так как увеличивают стоимость оказания медицинской помощи. Например, фирма Pfizer, когда разработала силденафил (Виагра), провозгласила права собственности на метод использования ингибиторов фосфодиэстеразы для лечения эректильной дисфункции. Позднее фирма подала в суд, чтобы «затормозить» конкурентов от внедрения на рынок препаратов, основанных на сходном механизме действия, распространяя, таким образом, действия патента на все биологические эффекты виагры. Судебное разбирательство было отложено, потому что Управление патентов и торговых марок США произвело повторное исследование метода и отклонило требование фирмы по техническим основаниям, хотя Pfizer подало апелляцию на это решение. Если такие перекрестные лицензирования станут общей практикой, стоимость лекарственных препаратов неизбежно возрастет.

Дуализм интеллектуальной собственности в случае с лекарствами и способами лечения человека проявляется наиболее остро. Поэтому очевидно, что в данном случае, с учетом специфики объектов, необходимы законодательные оговорки в отношении их патентования. Так, например, согласно Европейской патентной конвенции, европейские патенты (т.е. патенты, действие которых распространяется на страны – участницы Европейской патентной организации) не выдаются на методы хирургического или терапевтического лечения организма человека, методы диагностики, осуществляемые непосредственно на организме человека³. Подобных оговорок, однако, не содержится в отечественном законодательстве, как, впрочем, и в законодательстве многих стран. А между тем, запрет патентования подобных методов и расширение возможности доступа к ним вне зависимо-

¹ Судариков С.А. Право интеллектуальной собственности – М., Просвещение, 2009, стр. 7

² «Российская газета», N 289, 2006

³ Попов Р.М. Преимущества патентования по международным системам. Хозяйство и право, № 10, 2010

сти от доходов мог бы спасти множество жизней. Поэтому целесообразно было бы внести в ст. 1349 ГК РФ дополнение, которое бы не признавало методы хирургического или терапевтического лечения организма человека, методы диагностики, осуществляемые непосредственно на организме человека в качестве объектов патентных прав.

Мировая система интеллектуальной собственности в целом находится перед лицом кризиса общественной легитимности, поскольку возникают вопросы, например, каким образом патенты могут блокировать доступ к лекарствам для простых людей⁴. В то время как сильный режим охраны патентных прав может обеспечивать стимул (по замечанию Всемирного банка «маргинальный») для фармацевтических фирм, чтобы открывать новые способы лечения болезней, происходящих из «третьего мира», существует неотложная потребность изучения способов улучшения доступа к лекарствам. Ситуация в некоторых наименее развитых странах, которые стоят перед острой необходимостью срочного доступа к некоторым фармацевтическим продуктам для лечения СПИДа, малярии, туберкулеза и других болезней, заслуживает серьезного внимания. Существует мнение, что патентная охрана может осложнять доступ к некоторым лекарствам для бедных и, возможно, приводить к дифференцированной шкале цен для дорогостоящих видов лечения, которые часто характерны для новых прогрессивных лечений в медицине.

Призыв к подобным действиям нашел свое отражение недавно в выступлении Жана Пьера Гарньера, главы фирмы GlaxoSmithKline⁵ в его страстном призыве к изобретателям лекарств использовать их открытия для оказания помощи тем, кто в ней нуждается больше всего⁶. Он призвал фармацевтиче-

ские и биотехнологические компании предоставлять дешевые лекарства страдающим в развивающихся странах.

Разумеется, очевидно, что подобные меры могут привести к снижению мотивации заниматься научно-исследовательской работой в области медицины или патентовать такие изобретения, рассчитывая использовать их без разглашения, которое представляет по своей сути патент. И здесь главная роль отводится государству. В ст. 71 Конституции Российской Федерации сказано, что «право интеллектуальной собственности находится в ведении Российской Федерации». В ст. 1355 ГК РФ говорится, что «государство стимулирует создание и использование изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, предоставляет их авторам, а также патентообладателям и лицензиатам, использующим соответствующие изобретения, полезные модели и промышленные образцы, льготы в соответствии с законодательством Российской Федерации». К сожалению, эффект подобного стимулирования пока что заметен слабо, т.к. по количеству выданных национальных патентов Россия сильно отстает от развитых стран. С международными патентами ситуацию обстоит во много раз хуже.

В заключении хотелось бы отметить, что, конечно, стремлением к познанию и изменению мира движет не только внутренняя духовность человека, движущей силой являются и тщеславие, стремление к славе, признанию, уважению, восхищению талантом. Однако действительно творческим человеком движет, прежде всего, стремление к познанию окружающего мира, а также желание сообщить о своем понимании. Так появляются произведения литературы, науки и искусства, создаются изобретения и делаются открытия.

Библиографический список

- 1) Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть 4). Принят ГД ФС РФ 24.11.2006 // «Российская газета», N 289, 22.12.2006
- 2) Судариков С.А. Право интеллектуальной собственности – М., Просвещение, 2009
- 3) Попов Р.М. Преимущества патентования по международным системам. Хозяйство и право, № 10, 2010
- 4) <http://www.twinside.org.sg>
- 5) <http://www.legalmediagroup.com>

⁴ См., например, Martin Khor, Система патентов перед лицом кризиса легитимности, Earth Trends, понедельник 26 марта 2001 at <http://www.twinside.org.sg/title/et0110.htm>

⁵ Глава фармацевтической компании, второй в мире по величине.

⁶ См. статью Legal Media group, «Глава компании Glaxo бросает вызов промышленности по вопросу дешевых лекарств» (22 июня 2003) на <http://www.legalmediagroup.com/default.asp?Page=1&SID=12738&CH=5&CN=&CountryName=&Type=News>.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ КОНТЕКСТ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЦЕННОСТНЫХ ПРИНЦИПОВ БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОПЫТ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

А.Л. КУЗЕВАНОВА

кандидат социологических наук, доцент
кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса

Ключевые слова: ценностные принципы; социокультурные факторы; бизнес-деятельность; бизнес; социально-экономическая активность, купечество.

Основой аксиологической системы бизнес-деятельности являются ее ценностные принципы, которые рассматриваются нами как правила профессионального поведения, основания мировоззрения и внутренние убеждения бизнесмена, правила деятельности бизнес-организаций, нормы деятельности, лежащие в основе функционирования социального института бизнеса. Эти принципы выполняют ориентирующую и регулирующую функции, формируясь и развиваясь в рамках социокультурного контекста, характерного для данного исторического периода (см. схему 1).

Ствующей силой подобных объединений становится «средний класс», масштаб деятельности и влияния которого является показателем уровня развития бизнеса. **Степень социальной напряженности** во взаимоотношениях между представителями различных слоев и групп напрямую оказывает влияние на развитие изучаемого вида социально-экономической активности. Именно стабильность в социальной сфере, снижение уровня конфликтности в обществе, стремление к согласию и выработке решений на государственном уровне, способствующих установлению социального консенсуса, способствуют формированию благоприятных условий для развития бизнеса. При иных условиях бизнес приобретает криминальные черты, утрачивает социальную направленность, не способствуя общественному прогрессу.

Сложившаяся в обществе **система образования и воспитания** закладывает основы экономического поведения индивида, формирует его представления о целях и задачах бизнес-деятельности, задает нравственные ориентиры будущей рыночной инициативы. Все это предопределяет в дальнейшем образ мысли бизнесмена, в чьи цели в зависимости от полученного воспитания могут входить как получение прибыли законными способами, так и обогащение криминальным путем, а также нравственная оценка общественных действий. В частности, следует отметить уровень организации системы подготовки кадров для сферы бизнеса: содержание и структуру учебного процесса, практическую направленность обучения с учетом интересов различных секторов экономики, систему финансирования, характеристики преподавательского состава, использование позитивного зарубежного опыта в деле подготовки будущих бизнесменов и повышения квалификации работающих специалистов. На развитие бизнеса влияет пропагандистская деятельность через **средства массовой информации** в целях популяризации решений, связанных с регулированием бизнес-деятельности, с формированием ценностных ориентиров коммерческой деятельности. Через СМИ осуществляется трансляция художественных образов, которые в свою очередь приобретают в современном обществе огромную силу воздействия. Герои, чьи образы создаются в рамках **массовой культуры**, нередко являются своего рода проводниками новых идей, призванных воздействовать на сознание масс в целях формирования рыночного мировоззрения.

Одним из элементов социокультурного контекста развития бизнес-деятельности являются **религиозные представления** и нормы морали, ориентирующие человека на реализацию своего потенциала, формирующие его представления о жизненном благополучии и одобряемых обществом путях его достижения. На процесс формирования ценностных

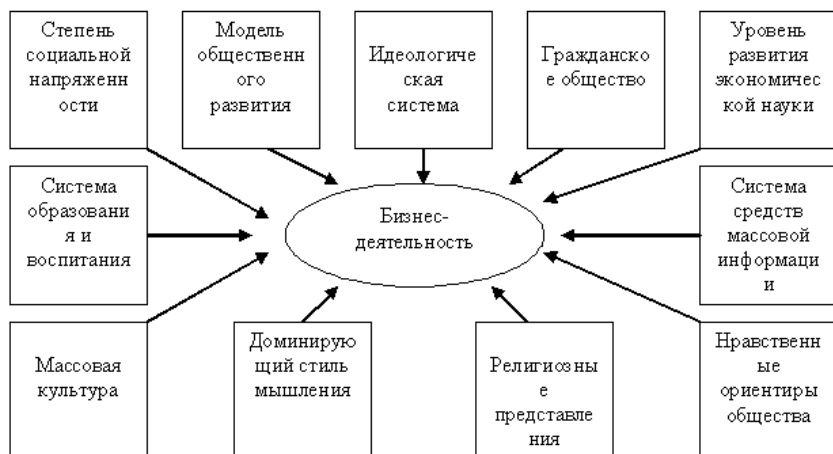


Схема 1. Социокультурные факторы, влияющие на развитие бизнес-деятельности и ее ценностных принципов

Рассмотрим каждый из элементов предложенной схемы в отдельности. **Модель общественного развития** формирует соответствующий тип организации бизнес-деятельности, ее методы, характер, рамки активности субъектов. Смена ориентиров общественного развития (к примеру, переход от социализма с его командно-административной системой к капитализму с характерной для него свободой рыночной инициативы) приводит к общественным преобразованиям, влекущим за собой глубокие изменения как в социальной, так и экономической сфере. В рамках **гражданского общества** осуществляются общественные объединения, в том числе и связанные с бизнесом, призванные защищать интересы представителей социальной группы бизнесмена, давать оценку действиям органов государственной власти в сфере регулирования бизнес-деятельности. Основной дей-

принципов бизнеса оказывают непосредственное влияние нравственные ориентиры жизни индивида в обществе, соотношение положительных и отрицательных установок бизнес-деятельности, их баланс с точки зрения соотношения цели и средств ее достижения. Нравственная атмосфера, сложившаяся в обществе, является основой формирования поведения человека как субъекта бизнес-деятельности. К социокультурным факторам, оказывающим воздействие на развитие бизнеса, следует отнести **доминирующий стиль мышления**, который характерен для данного общества: установка на рациональное восприятие действительности или иррациональный подход к объяснению происходящих событий, нацеленность на творчество или направленность на систематизацию имеющихся знаний, осуществление поиска вариантов выхода из сложившейся ситуации или установка на выявление причин. Важную роль играет также и отношение государства и общества к экономической науке: поощрение исследовательской деятельности, связанной с поиском инновационных решений в области ведения бизнеса, формирование системы государственных заказов на подобные научные проекты, популяризация передовых идей и наиболее эффективного бизнес-опыта на федеральном уровне. Отметим, что к социокультурному контексту развития бизнес-деятельности следует отнести совокупность государственных приоритетов в политической, социальной, духовной сфере, отражающуюся в принятой идеологической системе, государственной символике, ориентации во внешнеполитической деятельности.

Отметим, что предложенная М.Вебером категория экономической релевантности может быть использована для определения форм влияния культуры на бизнес-деятельность [1, с. 361] (см. схему 2).

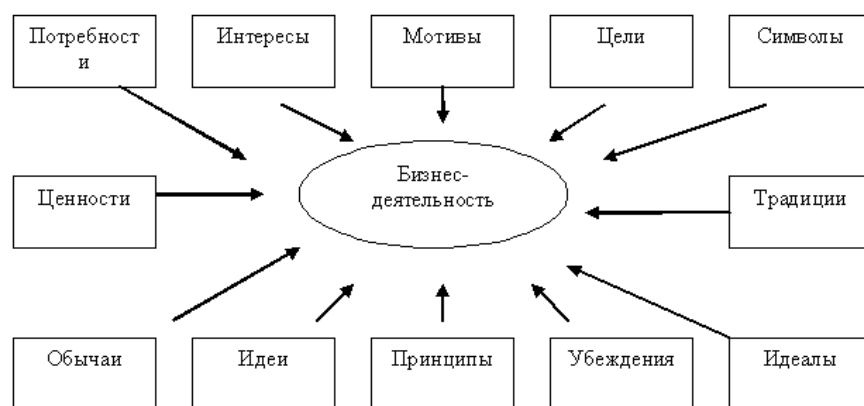


Схема 2. Формы влияния культуры на развитие бизнес-деятельности и ее ценностных принципов

Рассмотрим содержание каждой из форм, отмеченной на схеме, в отдельности. Влияние культуры осуществляется через систему человеческих **потребностей**, в которых выражается важность для человека создания необходимых условий для жизнедеятельности, что является стимулом для деятельной активности, одной из форм которой выступает бизнес-деятельность. Другой формой влияния следует считать **интересы**, выступающие причиной действий социальных групп и отдельных индивидов; именно интересы в экономической сфере создают систему целевых установок бизнеса. **Мотивы** как совокупность личностных, внутренних условий, задающих направление деятельности, связанной с удовлетворением возникших потребностей, также представляют собой одну из форм воздействия сферы культуры на бизнес. Следует подчеркнуть значение цели как предвосхищения того результата, ради которого осуществляется деятельность. Цели бизнеса могут носить как абстрактный, так и конкретный характер, при этом цели первого типа связаны с пониманием сущности блага, к которому стремится бизнесмен. Конкретные целевые установки отражают представление о прак-

тических шагах, результатах, ведущих к достижению абстрактных целей.

К формам влияния культуры на развитие бизнес-деятельности и ее ценностных принципов мы относим **идеи**, образы, **символы**, отражают ценностные отношения в обществе, в том числе, и в сфере бизнеса. **Система ценностей** выполняет ориентирующую и направляющую функции в обществе, задающих образцы поведения как для социума в целом, так и для социальных слоев и профессиональных групп. Именно ценности консолидируют общество, создают условия для объединения индивидов в сообщество, придают осмысленность и нравственную окраску деятельности человека, характеризуют сущность культуры. Ценности в сфере экономики определяют степень значимости созданных человеком условий для жизни, становятся основой для формирования норм, выполняющих функции правил и образцов, контролирующих поведение человека в процессе осуществления того или иного вида деятельности. Для бизнеса наиболее актуальными становятся нормы трудовой этики, а также правила этики бизнеса в целом. **Традиции** как элементы социального и культурного наследия действуют в течение длительного периода, сохраняются в обществе и памяти поколений, не требующие логического объяснения. Специфика традиций состоит в том, что накопленный предыдущими поколениями опыт не оценивается критически, осуществляется простое воспроизводство апробированных образцов поведения. Сохраняющие силу общественной привычки **обычаи** выступают как сложившиеся стереотипы поведения индивидов или социальных групп, ставшие общепризнанными и необходимыми, играющие роль социальной регуляции. В обычаях воплощается деятельная сторона культуры общества, которая связана с формами общественных отношений, способами

трудовой деятельности, а также ритуалами, чья символика и назначение отражают систему принятых ценностей. Если рассматривать значение ритуалов для сферы бизнеса, то здесь особое значение приобретают трудовые ритуальные действия. С обычаями тесно связаны и выявленные К.Юнгом архетипы как проявление коллективного бессознательного, памяти предков, ценностей, о значимости которых свидетельствуют сохранившиеся мифы и система символов. Значимая роль обычаев, традиций, архетипов и ритуалов – существенная характеристика традиционных обществ, в современной ситуации их воздействие на мировоззрение человека, осуществляющего бизнес-деятельность, значительно ослаблено.

Спектр форм влияния культуры на бизнес дополняют принципы, составляющие основу деятельности, определяющие ее направление и назначение, представляющие собой некие правила, которыми необходимо руководствоваться при решении возникающих проблем. **Принципы** бизнес-деятельности призваны обосновывать ее целевые установки и средства, предназначены для осуществления руководства практической деятельностью субъектов бизнеса. Идеи как способ познания окружающей действительности. Бизнес-идеи представляют собой результат обобщения имеющегося опыта практики бизнеса, осмысления путей развития бизнес-деятельности, его целей, задач, перспектив, создают основу для рационального отношения индивида к активности в сфере бизнеса. **Идеалы** выступают в качестве образцов человеческой деятельности, создают ориентиры деловой активности, воплощают в себе высшие цели человеческого бытия. Идеалы в сфере бизнеса формируют представления о наиболее совершенном способе ведения бизнеса и получения прибыли. **Убеждения** представляют собой синтез рационального подхода к осмыслению сущности бытия и установок,

формируемых верой. При этом убеждения становятся основой мотивационного механизма деятельности бизнесмена.

В качестве подтверждения выдвинутых положений о значимости социокультурного контекста для развития бизнес-деятельности и ее ценностных принципов приведем ряд примеров из истории отечественного бизнеса. Стремление к выгодным торговым сделкам побуждало русских купцов принимать участие в работоторговле, игнорировать принцип уважения человеческого достоинства. «Живой» товар наряду с пушниной и воском был традиционной составляющей отечественного экспорта вплоть до конца XIV века. Славянские рабы, привезенные торговцами на Восток, использовались местными жителями в качестве переводчиков с арабского языка во время деловых переговоров и при подписании документов. В Византии средства, вырученные при продаже невольников, доставленных из Руси, использовались купцами для приобретения шелка, ювелирных изделий, пряностей и вина. В тексте сочинения императора Византии Константина Багрянородного «Об управлении империей» (X в.) мы находим упоминание о том, что русы, преодолевая один из днепровских порогов под названием «Неасит», выгружали из лодок все товары, в том числе и рабов, которые были закованы в цепи [2, с. 45-51]. Об игнорировании русскими купцами принципа уважения человеческого достоинства свидетельствует и запись в «Повести временных лет», в которой приводятся слова князя Святослава, произнесенные им в 969 г. после балканского похода: «Не любо ми есть в Киеве быти, хочу жити в Переяславци на Дунай, яко то есть середя земли моея, яко ту есть благая сходящая: от Грек злато, поволоки, вина и оwoще разнообразныя, из Чех же, из Угорь серебро и комони, из Руси же скоро и воск, мед и челядь» [3]. Как видно из приведенного текста, челядь (рабы) рассматривались русскими торговцами в качестве товара наряду с мехом, воском и медом. Однако к XV веку отечественные купцы постепенно прекращают работоторговлю. Более того, в этот период в исторических источниках зафиксированы факты, свидетельствующие о том, что русские послы и торговые люди выкупали и возвращали на родину своих соотечественников, оказавшихся в плену. Иными словами, наблюдалась динамика в реализации ценностного принципа уважения человеческого достоинства: если в IX – XIV вв. этот принцип в осуществлении отечественной бизнес-деятельности игнорировался, то с XV века его значимость возросла, что привело к постепенному прекращению торговли «живым» товаром. Социокультурными истоками подобной ценностной трансформации следует, на наш взгляд, считать процессы создания единого государства, способствовавшие укреплению патристических чувств в купеческой среде, а также рост влияния православного учения, пропагандировавшего проявление сострадания к ближнему.

В литературе XVIII века, посвященной вопросам организации коммерции и деятельности торговых людей, сформировался образ «совершенного купца», обладавшего не только нужным набором знаний и навыков, но и высокими моральными и необходимыми для профессии деловыми качествами. Купцу, стремившемуся соответствовать этому идеальному образцу, предписывалось быть трудолюбивым, бодрым, деятельным, учтивым, скромным, честным и находчивым. Так, по мнению одного из авторов А.Фомина, для купца противоестественным является времяпрепровождение в лени и «излишних забавах», а непоколебимым правилом должна стать честность и «держанье своего слова» [4, с.286]. Соблюдение принципа следования данному слову находило свое отражение в реальной деловой практике русских купцов, заключавших торговые соглашения с соотечественниками и иностранцами на основе устных договоренностей, нередко подменявших письменные документы.

Представления о морально-нравственном и профессиональном облике «совершенного купца» сфор-

мировались под влиянием реалий российской бизнес-деятельности рассматриваемого исторического периода, в условиях распространения идей Просвещения, в основе которых лежал рационализм, под воздействием абсолютистской идеологии, формировавшей лояльность к государственной власти и мотивацию к деятельности во имя общественной пользы. Православная ценностная система в отличие от протестантизма, одобрявшего законную прибыль и коммерческий успех, освящала соблюдение принципа нестяжательства, основанного на приоритетности духовного начала над материальным. Конечно, нельзя утверждать, что российское купечество не стремилось к экономическому благополучию, напротив, в период консолидации сословия эта проблема стала наиболее актуальной для торговых людей. Однако следует отметить, что специфичное для России отношение к прибыльной деятельности оказывало свое влияние на формирование купеческого менталитета, для которого было характерно восприятие богатства вне его связи с добродетелью. По нашему мнению, одной из причин формирования такой системы взглядов был длительный процесс накопления капиталов в сфере российской торговли.

Приведем другой пример, подтверждающий значимость социокультурных факторов для развития бизнес-деятельности и ее ценностных принципов. Процесс первоначального накопления капитала у российских купцов сопровождался различными правонарушениями, виды которых могли быть самыми разнообразными: от отказа платить подати и незаконной торговли до использования насильственных мер для воздействия на подчиненных. В качестве одного из примеров подобной нелегитимной деятельности можно привести историю купца третьей гильдии Егора Хомушников, находившегося в 1826 г. под следствием по обвинению в тайной торговле украденным с челябинских приисков золотом, в которой принимали участие и представители московского первогильдейского купечества [5, с. 125]. О фактах игнорирования принципа соблюдения законности в торговой среде писал в своих воспоминаниях О. Еленский, отмечавший наличие в купеческом характере таких черт, как невежество и недостаток честности, отсутствие представлений о цивилизованной торговле. Палитру неблагоприятных поступков купцов, идущих в разрез с принятыми в обществе нормами, дополняли действия, связанные с невыполнением взятых на себя обязательств. В частности, подобные выводы подтверждает письмо Т.Г. Шевченко, отправленное Ф. Лазаревскому, в котором речь идет о купце О. Путолове, обещавшем писателю передать книгу адресату, клятвенно утверждавшем, что поручение было выполнено, что на самом деле не соответствовало действительности, поскольку фолиант доставили через другого человека и в гораздо более поздние сроки [6]. В записках купеческого сына П.А. Бурышкина, посвященных описанию специфики ведения коммерческой деятельности, деловых традиций и нравов московских купцов, прямо указывается на широкое распространение среди представителей торгового сословия таких правонарушений, как мошенничество, плутовство, обман покупателей [7, с.31]. Примечательно, что купцы, ставшие авторами трудов о развитии русской торговли, были склонны к нелицеприятной оценке характера деятельности тех, кто на профессиональной основе занимался куплей-продажей товаров, аргументируя свою точку зрения цитатами из евангельских текстов: «Едва изыдется купец от погрешения и не оправдается корчемник от греха».

Однако к середине XIX века упоминавшаяся выше двойственность в профессиональном поведении купцов постепенно начинала исчезать: сказывалось влияние просвещения и традиций городской жизни, формирования сословного самосознания купечества, воздействие дальнейшего развития буржуазных отношений. О возрастании значимости принципа соблюдения законности свидетельствуют данные статистики этого периода, которые приводят нас к

выводу о том, что купечество постепенно превращалось в сословие, характеризовавшееся законопослушным поведением. Так, по данным В.М. Черемшанского, в Оренбургской губернии за 1842 г. совершивших правонарушения среди представителей купеческого сословия было двое, мещанского – 94, духовенства – 4, дворянского – 5. Примерно такой же уровень преступности в разрезе сословной принадлежности был зафиксирован четырьмя и восемью годами позже [8, с. 242]. В период народных волнений купцы демонстрировали свои верноподданнические настроения, оказывая всемерную поддержку законной власти. К примеру, показательным в этом отношении можно исторический эпизод, связанный с деятельно-

стью купца М. Заитова, поставлявшего правительственным войскам, участвовавшим в подавлении восстания Е. Пугачева, провиант, фураж и соль. За поимку фальшивомонетчика удостоился награждения медалью в 1805 г. купец Ахматов, занимавшийся торговлей в Челябинске [5, с. 129-130].

Таким образом, проведенный теоретический анализ и изучение исторических данных приводят нас к выводу о том, что адекватное понимание основного содержания ценностных принципов бизнес-деятельности невозможно без исследования социокультурного контекста, в рамках которого развивается социально-экономическая активность бизнесмена и бизнес-организации.

Библиографический список

1. Вебер М. Избранное. - М.: Прогресс, 1990. – 808с.
2. Константин Багрянородный. Об управлении империей. - М.: Наука, 1989. – 496с.
3. Полное собрание русских летописей. - Т. I. - М., 1997. – Стб. 67.
4. История предпринимательства в России. - Кн. 1. - М.: РОССПЭН, 1999. – 480с.
5. Банникова Е.В. Дореформенное купечество Южного Урала: повседневная жизнь в городской среде. – Оренбург, 2009. – 238с.
6. Путолов, И.Ф. – оренбургский купец первой гильдии. [Электронный ресурс] // Оренбургская шевченковская энциклопедия. – Режим доступа: <http://www.orenburg.ru/cultur/encyclop/tom1/index-part1.html>
7. Бурышкин П.А. Москва купеческая: Записки. - М.: Современник, 1991. – 301с.
8. Черемшанский, В.М. Описание Оренбургской губернии в хозяйственно-статистическом, этнографическом и промышленных отношениях. – Уфа: Тип. Оренбургского губернского правления, 1859. – 472с.

ЗАНЯТОСТЬ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ)

О.А. ДЕМЧЕНКОВА

*кандидат социологических наук, доцент
Государственный университет – Высшая школа экономики*

В последнее десятилетие 20-го века положение женщин в сфере труда кардинально изменилось в негативном направлении, т.к. тенденция роста женской занятости сменилась на противоположную. Стало ясно, что повышение экономической активности женщин, не подкрепленное законодательной базой (разработкой антидискриминационных законов) и развитием социальной сферы (бытовой инфраструктуры и ослаблением связанной с этим высокой трудовой нагрузки на работе и дома), затрудняет решение проблем женского труда и ведет к возникновению очередных конфликтов. Разрешение их негативно сказывается на положении женщин не только в сфере труда, но и в обществе в целом, особенно в периоды экономического кризиса.

Одними из основных проблем и главными характеристиками состояния рынка труда в трансформирующемся российском обществе являлись безработица и рост занятости в неформальном секторе экономики. После официального признания в России безработицы (1991г.) среди безработных, официально зарегистрированных в органах служб занятости, преобладали женщины. К концу 1999 г. они составляли около 70% общей численности безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости (в 1995г. – 62,2%). В последние годы 20-го века продолжительность периода женской безработицы увеличилась. Если в конце 1994г. она составляла в среднем 5,7 месяца, то в конце 1999г. – 7,7 месяца. Среди безработных более одного года на долю женщин приходилось 72% [1, с. 17]. Начиная с середины 90-х годов специалисты отмечали устойчивую тенденцию перетока рабочей силы, высвобожденной из официального сектора занятости, в сферу неформальной экономики. Особенно это наблюдалось среди женщин. В условиях жесткой конкуренции за рабочие места, вызванной резким сокращением последних в официальном секторе из-за кризиса промышленного производства, женщины первыми попали «на улицу». Причины и факторы роста числа занятых в неформальной экономике в России аналогичны подобным процессам в других странах. Однако наряду с общими чертами российский неформальный сектор имеет и кардинальное отличие: в развитых и развивающихся странах в этот сектор вовлечены в основном мигранты или малограмотные и неграмотные работники, а в нашей стране многие, задействованные в этом секторе, имеют среднее и даже высшее образование [2, с.22].

Общая численность занятого населения с 1990 по 1998 г. уменьшилась более чем на 11,68 млн. человек. Процесс этот имел ярко выраженную гендерную асимметрию, поскольку сокращение занятых женщин шло в 2 раза быстрее, чем занятых мужчин (женщин – 7,85 млн, мужчин – 3,83 млн) [3, с.59]. Такое резко асимметричное протекание процессов высвобождения кадров в 90-х годах нельзя объяснить чисто экономическими причинами, поскольку оно было связано также с усилением дискриминации женщин на российском рынке труда. Сокращение трудовой активности было характерно для женщин всех возрастов, хотя факторы, его определяющие, были различны. У молодых сокращение занятости в первую очередь было обусловлено молодежной безработицей, у женщин среднего возраста – желанием работодателей избавиться от женщин, имеющих малолетних детей, у жен-

щин предпенсионного возраста – чрезвычайно распространенной в России двойной дискриминацией – одновременно и по полу, и по возрасту.

Численность занятых в национальной экономике продолжала снижаться вплоть до октября 1998 г., когда Госкомстат РФ зафиксировал абсолютный минимум – 57,9 млн. человек, имеющих работу. У женщин этот минимум пришелся на эту же дату (27,4 млн. человек), у мужчин численность работающих продолжала сокращаться до февраля 1999 г., когда она составила 30,4 млн. человек. Затем, впервые за годы реформ, начался рост занятости. У женщин от даты реформированного минимума числа занятых до августа 1999 года количество работающих выросло на 1,6 млн. чел. (или на 5,8%), у мужчин – на 1,5 млн. чел. (на 4,8%) [3, с. 74]. Сокращалась доля женщин, проходящих профессиональное обучение и повышающих свою квалификацию. В результате они оказались менее конкурентоспособными на рынке труда. Образование и переобучение являются ключевыми в решении проблемы экономического неравенства. Уровень безработицы среди высокообразованных работников в условиях рыночной экономики намного ниже, чем среди малообразованных. Несмотря на то, что в начале 90-х в России много говорилось о том, что безработица имеет женское лицо, и о том, что именно женщинам с высшим образованием потеря работы грозит в первую очередь, эти утверждения были справедливы только для официально регистрируемой безработицы. Расчеты по данным выборочного обследования по проблемам занятости, проводимого Госкомстатом РФ, показывают, что для безработицы, рассчитанной по стандартам МОТ, это утверждение неверно. И у мужчин, и у женщин наименьший уровень безработицы характерен для имеющих высшее образование (причем как для мужчин, так и для женщин).

В период экономического кризиса происходил серьезный рост безработицы (у мужчин ее уровень увеличился за 1992-1998 годы с 5% до 14%, у женщин с 4% до 13%), который затронул все образовательные группы населения. Однако в первую очередь пострадали наименее образованные. Так, в рассматриваемый период наиболее высокие темпы роста уровня безработицы были характерны для имеющих уровень образования «средняя школа» и ниже. У мужчин этой группы уровень безработицы вырос в 2,83-4,25 раза (максимальный рост был зафиксирован у имеющих начальное образование), у женщин – 2,71-4,5 раз (с максимумом в той же образовательной группе) [4, с.81].

Для выявления характерных тенденций для предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) нами был осуществлен анализ документов ОАО "Красногорский оптико-механический завод им. С.А. Зверева" (г. Красногорск, Московская область), а также проведенные опросы работников ОАО "Кировский завод" (г. Санкт-Петербург) и ОАО НПП "Эра" (г. Пенза), и экспертный опрос руководителей данных предприятий. Выборка была основана на методе поллярных групп. Всего было опрошено 457 респондентов: в ОАО "Кировский завод" – 263 респондента, в том числе 223 работника и 40 экспертов; в ОАО НПП "Эра" – 194 респондента, в том числе 156 работников и 38 экспертов.

Изученные нами статистические данные по уволь-

нению работников предприятий ОПК (по профессионально-квалификационным группам) приведены в таблице 1.

Таблица 1
**Численность уволенных мужчин и женщин
(по категориям работников), в % к числу
работников по категориям**

Категория Работников	"Кировский завод"		НПП "Эра"		КОМЗ	
	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.
Рабочие						
1991 год	10,8	3,1	5,7	0,9	5,4	3,4
1996 год	8,8	3,1	5,9	0,3	5,4	5,9
2002 год	20,5	3,1	12,2	2,5	3,9	2,1
Руководители						
1991 год	0,8	0,14	-	-	0,6	0,4
1996 год	0,6	0,2	-	-	0,6	0,3
2002 год	1,9	0,2	1,3	0,8	0,4	0,3
Специалисты						
1991 год	0,7	1,1	1,7	1,0	0,6	1,2
1996 год	1,1	1,2	1,8	1,6	1,1	2,1
2002 год	1,9	1,1	3,0	1,3	1,0	1,9
Служащие						
1991 год	-	0,1	0,3	0,3	0,01	0,4
1996 год	-	0,12	0,3	0,1	0,02	0,1
2002 год	0,06	0,04	0,2	0,2	0,01	0,04

Источник: Рассчитано автором на основе статистики предприятий.

Из таблицы видно, что на всех предприятиях в рассматриваемый период времени соотношение уволенных работников по категориям практически одинаково. Большинство уволенных приходится на группу "Рабочие", причем число уволенных женщин значительно меньше числа уволенных мужчин. Здесь следует уточнить, что заметно большее число уволенных мужчин в данной категории работников связано с их общим преобладанием (по сравнению с женщинами) в числе рабочих рассматриваемых предприятий. По этой же причине число уволенных женщин-специалистов в целом больше, чем мужчин данной категории работников. Следовательно, можно говорить о подтверждении тезиса о том, что наибольший уровень безработицы (в нашем случае рассматривались увольнения) характерен как для мужчин, так и для женщин, относящихся к менее образованным категориям работников.

Среди экономически активного населения, обладающего более высоким уровнем образования, безработица распространялась не так быстро, и в первую очередь это относится к имеющим высшее образование. У женщин с высшим образованием темпы роста уровня безработицы были наименьшие среди всех образовательных групп - 1,75. У мужчин - 2,33. В результате в 1998 году уровень безработицы мужчин и женщин из этой образовательной группы был практически в 2 раза меньше, чем по населению в целом (7% для мужчин и женщин, имеющих высшее образование против 14% среди мужчин и 13% среди всех женщин) [5, с.44]. Данные нашей таблицы свидетельствуют о подтверждении рассмотренной тенденции. Действительно, наименьшее число увольнений за весь рассматриваемый период приходилось на работников категорий "Руководители" и "Специалисты", то есть на высокообразованных работников. В этом случае также нет оснований говорить о выраженной гендерной асимметрии в чью-либо пользу. Руководителей-мужчин было уволено больше потому, что их больше в этой категории работников.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что безработица имеет сходные масштабы распространения среди мужчин и женщин, принадлежащих к одной образовательной группе, однако она значительно шире распространена среди населения, обладающего более низким образовательным статусом.

В целом гораздо менее уверены в сохранении работы женщины-работницы ОАО "Кировский завод

(64%), по сравнению с мужчинами (31%). В ОАО НПП "Эра" ситуация иная: 62% женщин и 65% мужчин. Можно предположить, что столь явная разница в ответах между работниками двух обследованных предприятий связана с их общим экономическим положением. ОАО НПП "Эра" на момент проведения исследования являлось практически банкротом, тогда как ОАО "Кировский завод" - вполне стабильным и успешным предприятием.

Работники ОАО НПП "Эра", на наш взгляд, при ответах на поставленный вопрос исходили из реального положения дел на заводе, здесь не приходится говорить о дискриминации женщин, т. к. мужчины при банкротстве предприятия будут находиться в равных с женщинами условиях. Что касается ОАО "Кировский завод", в этом случае, по нашему мнению, можно рассматривать гендерные различия во мнениях в контексте дискриминации. Как было отмечено выше, женщины в первую очередь подвергаются увольнениям на благополучных в экономическом плане предприятиях. Мы видим, что в ОАО "Кировский завод" число женщин, предлагающих свое увольнение в случае сокращения штатов или ликвидации предприятия, вдвое больше, чем мужчин, имеющих такое мнение (см. табл. 2).

Таблица 2
Распределение ответов на вопрос: "Как Вы считаете, можете ли Вы в ближайшее время потерять работу в связи с сокращением штатов или ликвидацией предприятия?" в зависимости от пола респондентов, в % к числу опрошенных

	"Кировский завод"		НПП "Эра"	
	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
Да, это очень вероятно	9,0	5,0	16,0	32,0
Есть такая вероятность	23,0	59,0	49,0	30,0
Это маловероятно	50,0	16,0	7,3	8,2
Затрудняюсь ответить	18,0	20,0	28	30,0
Итого	100,0		100,0	

Следует отметить, что женщины более ориентированы на то, чтобы остаться на предприятии, чем мужчины. Анализ показывает, что 29% женщин и только 15% мужчин-работников ОАО "Кировский завод", а также 19% женщин и 12% мужчин ОАО НПП "Эра" готовы сменить квалификацию или профессию, чтобы остаться на предприятии. Вероятно, мужчины больше уверены в дальнейшем трудоустройстве (в том числе и по своей специальности), чем женщины. Это подтверждает вышеупомянутую общую ситуацию, когда работодатели предпочитают работников-мужчин. Особенно это касается частного, высокооплачиваемого, сектора экономики. Однако большое число женщин, как и мужчин, готовы активно искать новую работу. Свыше 60% персонала ОАО "Кировский завод" и около 50% персонала НПП "Эра" намерены активно искать новую работу за пределами предприятия.

В ОПК, как и в других отраслях российской промышленности, сохраняется разрыв в уровне квалификации выполняемых женщинами и мужчинами работ.

Несмотря на более высокий уровень профессиональной подготовки, женщины составляют около 2/3 всех работников промышленности, имеющих минимальные (1-2) разряды, и только 1/5 тех, у кого 5-й разряд и выше. По отраслям промышленности соотношение средних разрядов мужчин и женщин колеблется от 0,56 до 0,82. Анализ статистики предприятий показывают, что даже при выполнении одинаковых с мужчинами видов работ женщины, как правило, имеют более низкий квалификационный разряд.

В России средний размер заработной платы в промышленности у женщин существенно меньше, чем у мужчин, причем этот разрыв имеет тенденцию к увеличению. Если в начале 90-х годов заработная плата

женщин в среднем составляла 60-70% заработной платы мужчин, то в 1999г., по данным ВЦИОМ – только 52% [6, с.224].

Проведенный нами анализ статистических данных по зарплате работников оборонного предприятия ОАО НПП "Эра" подтверждает факт более низкой оплаты труда женщин по сравнению с мужчинами в одинаковых категориях работников. Так, в 2002 году среднемесячная заработная плата мужчин-руководителей составляла 3475 рублей, женщин-руководителей 2417 рублей. В категории "Рабочие" среднемесячная заработная плата мужчин в рассматриваемом году составляла 1847 рублей, женщин-1314 рублей.

Российские женщины практически выведены из сферы принятия решений. Это утверждение относится к предприятиям всех размеров и форм собственности. Общее преимущество в уровне образования реализуется женщинами только частично: большая часть из них (40%) заняты трудом специалистов. Но и здесь они сосредоточены на средних и низких ступенях квалификационной лестницы: среди руководителей всех уровней женщины составляют 38%, в то время как среди служащих низкой квалификации, занятых подготовкой информации, оформлением документов – почти 90%. Среди занятых по рабочим профессиям ситуация схожа. Статистические данные позволяют проанализировать квалификационный состав женщин на предприятиях ОПК (см. табл.3).

Данные таблицы наглядно свидетельствуют о том, что независимо от общего экономического положения предприятия представленность женщин в различных категориях работников является схожей. Большинство из них - рабочие, значительная часть занята трудом специалистов. Женщины-руководители составляют гораздо меньшую часть. Следовательно, на предприятиях ОПК в рассматриваемый период женщины также как и в целом по промышленности, выведены из сферы принятия решений.

Таблица 3

Распределение женщин по категориям работников на предприятиях ОПК в 2002 году, в % к числу работников по категориям

Категория работников	Количество женщин		
	КОМЗ	НПП "Эра"	"Кировский завод"
Руководители	4,3	6,7	2,8
Специалисты	21,8	18,0	10,1
Другие служащие	2,4	1,8	0,6
Рабочие	27,4	26,7	22,6
Итого	55,9	53,2	36,1

Источник: Данные рассчитаны автором на основе статистики предприятий.

Глобальная причина видится в особом положении женщин в обществе, а не на производстве. В России исторически сложилось так, что женщины играют второстепенную роль в вопросах, выходящих за рамки семьи, в том числе в отношении к работе. И само это отношение задается мужчинами. Многие работодатели полагают, что женщины являются худшими работниками, чем мужчины. При оценке предпочтений работодателей явно прослеживается их нежелание нанимать на работу женщин. Вторичный анализ социологических исследований показал, что более половины работодателей считают, что обремененность семейными обязанностями снижает ценность женской рабочей силы. Проведенный нами экспертный опрос линейных руководителей двух предприятий ОПК включал в себя вопросы, связанные с управленческой деятельностью женщин. Ответы экспертов показывают, что большее их число отдадут предпочтение мужчине в качестве руководителя. 75% респондентов ОАО "Кировский завод" и 61,7% респондентов ОАО НПП "Эра" считают, что мужчина более эффективен в

качестве руководителя. И эксперты-мужчины, и эксперты-женщины более высоко оценивают руководителей-мужчин. В ОАО НПП "Эра" среди респондентов, считающих мужчину более эффективным в качестве руководителя, 48% - мужчины и 59% - женщины. В ОАО "Кировский завод" среди выбравших этот вариант ответа 85% мужчин и 33% женщин. Руководителя-женщину оценивают как наиболее эффективного в ОАО НПП "Эра": 24% мужчин и 18% женщин; в ОАО "Кировский завод": 6% мужчин и ни одной женщины. Анализ ответов выявляет следующую особенность: опрошенные женщины-руководители гораздо ниже оценивают себя в этом качестве, чем мужчины. Возможно, это объясняется меньшей уверенностью в себе женщин, чем мужчин.

Экспертам обследованных предприятий было предложено указать причины, препятствующие управленческой карьере женщины. Среди причин, препятствующих управленческой карьере женщины, большинство экспертов назвали "наличие детей и иждивенцев, требующих ухода (50,0% в ОАО "Кировский завод" и 57,4% в ОАО НПП "Эра"). Далее следовали: "отсутствие уверенности в себе" (22,5% и 17,0% соответственно), "принадлежность к женскому полу" (20,0% и 17,0%), нехватка знаний, определенного уровня квалификации" (25,0% и 10,6%). Среди ответивших женщин-экспертов ОАО "Кировский завод" наибольшая часть (50%) отметила "отсутствие уверенности в себе" и 25% - "принадлежность к женскому полу". Ни одна из респонденток не считает наличие детей и иждивенцев, а также нехватку знаний и квалификации причинами, препятствующими управленческой карьере женщин. В ОАО НПП "Эра" картина несколько иная. Там "нехватку знаний, определенного уровня квалификации" отмечают как причину 29% опрошенных женщин-экспертов, "наличие детей и иждивенцев" - 29%, "отсутствие уверенности в себе" - 14%, "принадлежность к женскому полу" - 29%. Получается, что женщины-эксперты ОАО "Кировский завод" основной причиной считают неуверенность женщин в себе, при этом свои знания и квалификацию они оценивают высоко. В ОАО НПП "Эра" достаточно большое число женщин указало на нехватку знаний и квалификации, при этом лишь незначительная, по сравнению с первым предприятием, часть (14%) - на отсутствие уверенности в себе. Принадлежность к женскому полу выделило приблизительно одинаковое, достаточно большое число женщин обоих предприятий (25% в ОАО "Кировский завод" и 29% в ОАО НПП "Эра"). Примечательно, что довольно небольшое число респондентов признает факт дискриминации женщин при назначении на руководящие должности (7,5% и 25,5% ответивших соответственно).

Распределение ответов по половому признаку выявило следующие мнения. Что касается женщин-экспертов, то в ОАО "Кировский завод" 100% ответивших считают, что "женщины сами меньше стремятся к руководящей работе", тогда как в НПП "Эра" так считают 38%. Ни одна из респонденток первого из предприятий не отметила, что "женщин несправедливо обходят при назначении на руководящие должности". При этом в НПП "Эра" такой вариант ответа выбрали 21% женщин-экспертов. Следовательно, на данном предприятии дискриминация по признаку пола все-таки существует, что признают и 22% опрошенных мужчин-экспертов.

В целом, анализ ответов экспертов ОАО "Кировский завод" и НПП "Эра" показал, что мнения разделились следующим образом: "женщины сами меньше стремятся к руководящей работе" (55,0% и 42,6% соответственно); "женщины должны уделять больше внимания дому, семье" (45,0% и 34,0%). Ни один из отвечавших не отметил отсутствие у женщин способностей к руководству, и только 12,5% экспертов ОАО "Кировский завод" выбрали вариант ответа "у женщин меньше способностей к руководству". Среди "качеств, более выраженных в управленческой деятельности у женщин, нежели у мужчин", большинство респондентов выделяли: "обязательность"

(65,0% и 61,7%), "забота о коллективе" (47,5% и 63,8%), "честность" (37,5% и 38,3%), а "добросовестность и ответственность" (57,5% и 40,4%) и "умение налаживать контакты с людьми" (35,0% и 40,4%) были отмечены в качестве способствующих управленческой карьере женщины. Возможности служебного и профессионального роста привлекают больше мужчин, чем женщин. Чтобы объяснить столь явное отсутствие у женщин интереса к карьерному и профессиональному росту, мы проанализировали процентное соотношение руководителей-мужчин и руководителей-женщин на обследованных предприятиях. Выяснилось, что в ОАО "Кировский завод", достаточно благополучном в экономическом отношении на момент опроса, подавляющее большинство руководителей - мужчины (92,5% респондентов). По нашему мнению, этот факт свидетельствует о том, что на предприятии явно предпочитают назначать на руководящие должности мужчин, и это не может не влиять на отношение работающих там женщин к возможностям своего должностного роста. У женщин нет к этому мотивации, так как они понимают, что не имеют реальных перспектив. Примечательно, что 100% респондентов мужского пола признают, что "женщин несправедливо обходят при назначении на руководящие должности".

В условиях высокой конкуренции за рабочие места работодатели предпочитают работников, готовых к повышенным трудовым нагрузкам, экстренным изменениям рабочего графика и сверхурочным. Особенно это касается руководящей работы. Все это оказывается менее приемлемым для женщин, чем для мужчин, хотя в других моментах (уровень заработной платы, длительность отпуска) женщины могут быть более уступчивы по сравнению с мужчинами. Естественно, традиционно на женщину ложится большая часть забот о домашнем хозяйстве, семье, детях, поэтому и возможностей реализовать себя у них меньше. Однако бесспорно и то, что работа в их жизни также играет огромную роль. Многие женщины создавали семьи благодаря работе – здесь сказывается советская специфика организации социальной сферы: место работы как бы определяло весь набор жизненных благ, являлось замкнутой системой жизнеобеспечения человека. Для женщины эта специфика особенно актуальна, так как оплата и декретного отпуска, и отпуска по уходу за ребенком, пособия на детей, детские дошкольные учреждения и т.д. обеспечивались предприятием. Не секрет, что предприятия, относящиеся к системе ОПК, являлись в дореформенный период "элитой" промышленности. Это сказывалось не в последнюю очередь и на социальной сфере. Социальную сферу предприятий обслуживало значительное число работников, основную часть которых составляли женщины (см. табл.4).

Таблица 4
**Численность работников социальной сферы
ОАО "КОМЗ"**

Годы	Всего работников, чел.	Женщин, %	Мужчин, %	Средний возраст, лет
1991	2447	78,4	21,6	35
1996	426	73,0	27,0	40
2002	512	72,0	28,0	48

Источник: Данные рассчитаны автором на основе статистики предприятий.

В социальной сфере данного предприятия ОПК было занято 2447 человек, из которых 78,4% составляли женщины (средний возраст 35 лет). В 1996 году численность занятых там сократилась до 426 человек (73% женщин), а в 2002 году составила 512 человек (72% женщин). Столь сильное сокращение численности персонала, занятого в социальной сфере предприятия, было связано, прежде всего, со значительным сокращением числа самих объектов социальной сферы в связи с невозможностью их содержания. Можно сделать однозначный вывод о том, что

сильно пострадали от сокращения женщины, составлявшие наибольшую часть персонала данных объектов, а также значительно увеличился средний возраст работников, что соответствует общим тенденциям по изменению среднего возраста на предприятии за период реформ.

Важная характеристика современного положения работающих женщин – их занятость в условиях неполного рабочего времени. Следует отметить, что по сравнению с дореформенным периодом отношение к такому виду занятости кардинально изменилось. При социализме занятость в режиме неполного рабочего времени рассматривалась в основном как льготные условия труда и была доступна не каждому работнику. Еще в 80-х годах занятость в режиме неполного дня наравне с работой на дому или по гибкому («скользящему») графику рассматривалась как «меры по снижению совокупной трудовой нагрузки женщин». Несмотря на многочисленные исследования, публикации и постановления Правительства тех лет, доказывающие чрезвычайную полезность для всех сторон такой организации труда, масштабы такой занятости были невелики. Так, накануне радикальных экономических перемен на таких условиях было занято около 1% всех работающих. В то же время социологические опросы показывали, что более 80% работающих тогда женщин хотели иметь такой режим труда. В реформенный период такого рода занятость, как правило, больше не являлась добровольным выбором. Так, среди женщин, имевших в 1996 г. трудовой договор на неполную рабочую неделю, 66,4% были переведены на этот режим по инициативе администрации, 9,4% – не смогли найти работу с полным рабочим временем и лишь 10% сами изъявили желание работать неполный день. При этом занятость в режиме неполного рабочего времени росла быстрыми темпами, причем в основном среди женщин. Как показывают данные государственной статистики в 1998 г., менее 30 часов в неделю на основной работе отрабатывали 14,7% женщин, в то время как среди мужчин таких только 7,6% [7, с.35].

Сегодня большинство директоров промышленных предприятий, которые в условиях экономического кризиса работают с неполной загрузкой, в ожидании изменения экономической конъюнктуры (а иногда опасаясь социального взрыва) стараются решать кадровые проблемы не столько увольнением части рабочих, сколько использованием режима неполного рабочего времени.

В период социально-экономических и политических трансформаций проблема социальной дискриминации женщин приобрела особую, исключительную злободневность в связи со сменой всего социально-экономического уклада и фактической ликвидацией социальных гарантий для семьи, детей, женщин. Проблема дискриминации в сфере занятости постепенно становилась все более острой. Сегодня дискриминация по признаку пола особенно характерна при приеме или увольнении с работы. Такие признаки, как возраст, семейные обязанности и наличие детей стали гораздо более значимы по сравнению с профессионально-квалификационными признаками. Как правило, дискриминация женщин (как и мужчин) при приеме на работу начинается уже с момента подачи работодателем объявления об имеющейся вакансии. В подавляющем большинстве из них указывается пол и возраст кандидата. При приеме на работу предпочтение отдается мужчинам, тогда как увольняют в первую очередь женщин. О существовании практики дискриминационного увольнения указывает тот факт, что женщины чаще, чем мужчины, оказываются без работы в связи с высвобождением по сокращению штатов, а не в результате увольнения по собственному желанию. Мы проанализировали статистические данные по численности уволенных работников предприятий ОПК, а также основные причины увольнений.

Анализ данных показал, что на обследованных предприятиях ОПК наблюдается общая тенденция по сокращению женщин: на трех отмеченных предприятиях в течение всего рассматриваемого периода времени женщины высвобождались по сокращению

штата гораздо чаще, чем мужчины. В целом по обследованным предприятиям можно также отметить, что достаточно большое число мужчин увольнялось по причине неудовлетворенности зарплатой и профессией. Число женщин в данном случае значительно меньше. Видимо, гарантия занятости является для женщин более значимым фактором (в связи с вышеописанными проблемами их трудоустройства), чем для мужчин. Женщины проявляют большую терпимость в вопросах заработной платы и профессионального статуса. Следует отметить, что они также отличаются от мужчин гораздо большей дисциплиной и ответственностью. Среди уволенных по причине прогулов и других нарушений - в основном мужчины.

Для женщин - инженеров, специалистов и квалифицированных рабочих, занятых в промышленности, в частности в оборонной отрасли, экономические ре-

формы 90-х годов 20-го века оказались особенно роковыми. Массовые высвобождения управленческих кадров низового и среднего звена предприятий (там женщины составляли более 60%), радикальное сокращение проектных организаций, НИИ, в которых работало огромное количество образованных женщин, способствовали значительному ухудшению положения женщин в сфере занятости, а также переходу высокообразованных, квалифицированных женщин в такие сферы занятости, как торговля и иные виды обслуживания с невысокими требованиями к профессионализации и квалификации кадров. В условиях кризиса конкуренция на рынке труда по полу ужесточается и женщинам сложнее обеспечить себе главное условие равноправия - собственный доход и материальную независимость.

Библиографический список

1. *Феминизация бедности в России*/ Всемирный Банк. М., 2000.
2. Хоткина З.А. *Новые тенденции в занятости женщин*. М., 1992.
3. *Экономика и социальная политика: гендерное измерение*. / Курс лекций. Под общей редакцией М.М. Малышевой. - М.: Academia, 2002.
4. Завадская Л.Н. *Российские реалии: проблема равенства полов* // *Интеграция женщин в процессе общественного развития*. - М., 1999.
5. Катаева С.В., Тукумцев Б.Г. *К вопросу о гендерном неравенстве* // *Женщина в российском обществе*. - 1999. - № 1.
6. *Теория и методология гендерных исследований*. Курс лекций / Под общей редакцией О.А.Ворониной. - М.: МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001.
7. *Женщины и мужчины России: Краткий статистический сборник*, -М.: Госкомстат России, 1999.

ОЦЕНКА ПРОБЛЕМ РЫНКА ТРУДА ЕВРЕЙСКОЙ АВТОНОМНОЙ ОБЛАСТИ: ВЗГЛЯД УЧАСТНИКОВ

С.А. СОЛОВЧЕНКОВ

*кандидат социологических наук,
научный сотрудник Института комплексного анализа
региональных проблем ДВО РАН*

Рынок труда в современных условиях является весьма динамичной и быстро меняющейся системой. При достаточно высокой скорости изменения исходных условий, формирующих социально-экономические реалии занятости, возникает парадокс задержки восприятия и оценки этих самых реалий акторами рынка труда. Один из возможных способов оценки ситуации с несовпадением мнений участников и реалий рынка труда, является социологический опрос, направленный на выяснения отношений людей к тем или иным проблемам рынка труда, и сопоставление полученных ответов с реальной ситуацией.

Целью нашего исследования является выявление проблем рынка труда ЕАО, которые, по мнению его участников, являются наиболее серьезными.

Исследование данного вопроса проводилось путем анкетного опроса тех категорий жителей области, которые имеют либо прямое отношение к рынку труда Еврейской автономной области, либо могут влиять на его функционирование. Материалы данного исследования получены из опроса проводившегося в области на генеральной совокупности – экономически активное население, тип выборки – направленная квотная, $n=654$.

Предваряя оценочные суждения респондентов об основных проблемах рынка труда году, нам хотелось дать описание реальной ситуации на основе статистических показателей. Сравнение объективной реальности и ее отражения в сознании участников рынка труда позволяет понять, насколько адекватно воспринимается совокупность проблем в сфере занятости, что напрямую влияет на рациональность принимаемых решений в процессе поиска рабочих мест и рабочих рук.

Проблема 1 «Высокий уровень безработицы».

На протяжении всего периода реформ данный показатель для областного рынка труда выглядел не самым лучшим образом. По сравнению с общероссийской ситуацией, ЕАО всегда выглядела проигранно. Вплоть до 2003 г. уровень безработицы в области весьма серьезно превышал аналогичные среднероссийские показатели. В 2003 году сложилась уникальная ситуация, когда показатель безработицы оказался в 1,2 раза ниже общероссийского. В последующие годы наблюдался стабильный рост данного показателя. Итогом данного процесса стало достижение уровня безработицы 9,7%. Однако, несмотря на то, что эти цифры превышали общероссийский уровень в 1,5 раза, сложно назвать его катастрофическим. Сравнение же с другими субъектами Российской Федерации позволяет сказать, что ситуация в ЕАО не является чем-то уникальным. В общей сложности 21 субъект Федерации сопоставим по данному показателю с нашей областью, из которых в 12 показатели выше чем в ЕАО.

Проблема 2 «Низкий уровень заработной платы»

Для ответа на вопрос «Существует ли данная проблема в области?» мы сравнили показатель среднедушевых доходов по области и России. На основании данного показателя можно сказать, что уровень доходов в области на протяжении 10 лет, предшествовавших исследованию, всегда был ниже. На 2007 год отставание среднедушевых доходов по области от общероссийского уровня составляет 49%. А если учесть тот факт, что по такому показателю как «величина прожиточного уровня» ЕАО в 2007 году входила в два-

дцатку самых дорогих, можно с уверенностью сказать, что проблема низких зарплат для области весьма остра и актуальна.

Проблема 3 «Высокая текучесть кадров».

Проблема высокой текучести кадров для области, как и для всего Дальневосточного региона, существует весьма длительное время. В советский период высокий уровень этого показателя поддерживался за счет невозможности занять население содержательным трудом, а так же высоким миграционным оборотом [2]. За прошедшие 20 лет, несмотря на все экономические преобразования, ситуация с текучестью на востоке страны не изменилась [1]. При нормальном (естественном) уровне текучести в 3-5% обеспечивается достаточная стабильность занятости на предприятиях, и при этом гарантируется приток новых специалистов, что является, несомненно, положительным. Превышение же данных значений несет в себе скорее отрицательные последствия. Ситуация с текучестью кадров в Еврейской автономной области на 2007 год, как впрочем и на 2008, оставалась весьма неблагоприятной. По данным Еврстата показатель текучести кадров достигал уровня 32,9%. В области в течении года каждый третий занятый меняет свое рабочее место. Излишняя текучесть вызывает значительные экономические потери, а также создает организационные, кадровые, технологические трудности в функционировании предприятий. Несомненно данная проблема является одной из серьезнейших для области. Без ее решения любые мероприятия, направленные на повышение производительности труда, эффективности использования капиталов и оборудования, обречены на провал. Помимо этого, проблема текучести кадров напрямую влияет на следующую проблему рынка труда области.

Проблема 4 «Низкая квалификация работников»

Уровень профессионализма в области действительно катастрофически низок. Исследования ряда ученых показали, что данная ситуация носит скорее исторический характер, и сформировалась достаточно давно. Преобладание сельскохозяйственных производств, отсутствие высокотехнологичных производств, которые вынуждали бы население повышать квалификационные характеристики, отсутствие образовательных учреждений высшего уровня по техническим специальностям, советский уклад экономики, при котором требовалось не качество труда, а его количество, и ряд других факторов предопределили современную ситуацию. В итоге, на территории ЕАО, как и на всем Дальнем Востоке, сложилась парадоксальная ситуация, когда при достаточно высоком образовательном уровне населения уровень квалификации оставляет желать лучшего. [2]

Результаты опроса

Оценив ситуацию с основными проблемными вопросами на рынке труда области и показав, какие из них, на наш взгляд, являются наиболее острыми, мы переходим к анализу результатов опроса.

Восприятие ситуации на рынке труда в 2008 году практически поровну разделилось между сдержанно-положительной и негативной оценкой. Порядка 49,7% респондентов склонны положительно или сдержанно оценивать существующую ситуацию. В свою очередь 48% опрошенных оценивали ситуацию на рынке труда отрицательно.

Подавляющая часть респондентов, а именно 44%,

оценивавших ситуацию на рынке труда как положительную, считают ситуацию удовлетворительной, и крайне незначительная часть (5%) оценивали ситуацию как «хорошая» и «очень хорошая».

Весьма интересным является распределение оценок рынка труда по категориям опрошенных. Положительной ситуацию на рынке труда считают 50% респондентов от группы «работники частного или государственного предприятия». Негативно оценивали ситуацию на рынке труда около 42% работников. Около 8% работников, принявших участие в опросе, затруднились с оценкой ситуации на рынке труда. Подавляющая часть руководителей, как крупных, так и мелких предприятий считают, что ситуация на рынке труда в 2008 году сложилась неудовлетворительная, либо крайне неудовлетворительная. Подобным образом оценили ситуацию на рынке труда 61% респондентов из данных групп. Около 34% респондентов из данной группы оценили ситуацию удовлетворительно, и только 5%, указали, что ситуация является хорошей.

Отдельно стоит отметить распределение мнений о состоянии рынка труда, сложившееся у сотрудников Правительства ЕАО. Подавляющее большинство опрошенных, а именно 72%, оценивали ситуацию на рынке труда положительно. При этом 14% представителей данной группы считают, что ситуация на рынке труда была даже хорошей, и 58% удовлетворительной. Только 28% респондентов данной группы оценивали состояние сферы занятости как неудовлетворительное.

Респонденты из категории сотрудников службы занятости были на наш взгляд более оптимистичны в своих оценках. Около 95% опрошенных сотрудников указали, что ситуация на рынке труда являлась «удовлетворительной», и только 5% дали отрицательную оценку ситуации.

В категории «студенты» также наблюдалось преобладание положительной оценки современной ситуации. Около 60% опрошенных указали, что считают ситуацию удовлетворительной. «Неудовлетворительной» и «крайне неудовлетворительной» ситуацию на рынке труда оценивали 37% опрошенных старшекурсников.

Мнение последней категории опрошенных «безработных», имели на момент проведения опроса, практически противоположные характеристики. Положительно ситуацию оценили примерно 25% респондентов. 50% из опрошенных безработных оценили ситуацию как «неудовлетворительную», и около 15% как «крайне неудовлетворительную». Около 10% респондентов из данной категории затруднились дать оценку существующей ситуации на рынке труда.

Определившись с общей оценкой ситуации на рынке труда, мы переходим к проблемам, которые, по мнению респондентов, являются наиболее острыми на 2008 год.

При ответе на вопрос «Какие проблемы являются самыми острыми на современном рынке труда», значительная часть респондентов указали низкую заработную плату, подобным образом считают 68% опрошенных. Все остальные ответы набрали меньшие проценты. Можно утверждать, что в восприятии данного факта проявляют солидарность практически все категории опрошенных, от студентов и до представителей мэрии г. Биробиджана и Правительства ЕАО.

Помимо низкой заработной платы основными проблемами были указаны – невозможность найти работу по специальности (46% опрошенных); низкая квалификация работников (37% опрошенных); высокий уровень безработицы (32% опрошенных); высокая текучесть кадров (23% опрошенных).

Отдельные категории респондентов указали разные проблемы как основные. Низкую заработную плату на первое место поставили практически все группы, за исключением безработных и руководителей крупных предприятий. Однако значение этого фактора по разным категориям различно. Сотрудники Правительства эту проблему однозначно поставили на первое место. Все сто процентов в данной категории отметили ее. Подобная же ситуация наблюдается и среди студентов. Все сто процентов выпускников

однозначно указали низкую заработную плату основной проблемой рынка труда.

Большинство сотрудников службы занятости так же указывали эту проблему как основную. Ее в анкетах отметили 94% респондентов. Лишь 40% руководителей мелких предприятий посчитали, что низкая заработная плата является проблемой для рынка труда. Данная ситуация была вполне объяснима, в силу ограниченности средств малых предприятий. Можно предположить, что в текущем 2009 году, низкие заработки будут восприниматься работодателями не как проблемы рынка труда, а как некоторое благо для предприятия.

Большая часть опрошенных работников также указывали, что низкая заработная плата является одной из основных проблем рынка труда. Но парадоксальным, на наш взгляд, является то, что подобным образом считают только 78% опрошенных. По нашим предположениям, процент должен был быть выше. Отчасти подобная ситуация может быть объяснена достаточно большим распространением практики «зарплат в конвертах», которые в значительной степени уменьшают беспокойство работающего населения из-за недостаточности официальных зарплат.

В значительной степени наше предположение о том, что мнение о размерах заработной платы, отраженное в анкетах сильно искажено, подтверждается тем фактом, что в дальнейшем, в процессе опроса, подавляющее большинство работников акцентировало свое внимание именно на оплате труда. Исходя из полученных результатов, можно утверждать, что работники согласны терпеть нарушение их прав и тяжелые условия труда, лишь бы не терять существующий уровень зарплаты. Работники склонны до последнего держаться за свое рабочее место, если уровень зарплаты остается приемлемым и не возникает конфликты с начальством. Остальные факторы, которые могут влиять на удовлетворенность работой (как-то близость от места проживания, монотонность, перспективы карьерного роста) в расчет не принимаются. Многие работники согласны терпеть, и терпят притеснения со стороны начальства, если это не оказывает отрицательного влияния на их уровень заработной платы. При выборе между увольнением и снижением заработной платы, работник предпочтет уволиться и приступить к поиску новой работы, по уровню зарплаты сопоставимой или превышающий предыдущий.

Мы предполагаем, что в данном вопросе так же есть некоторое расхождение с реальностью. Опрос проводился преимущественно среди работников рабочих специальностей, которые вопросами монотонности и карьерного роста озабочены в крайне незначительной степени. Возможно ситуация по данному вопросу среди инженерно-технических работников и менеджеров среднего звена будет совершенно иной.

Оставшиеся две категории «руководители крупных предприятий» и «безработные» значительно выбиваются из общей картины. Так среди безработных низкую зарплату указывают 53% опрошенных. Несмотря на то, что процент достаточно высок, по сравнению с другими категориями озабоченность величиной заработной платы в данной категории достаточно низка. Несмотря на кажущуюся парадоксальность, данная ситуация вполне объяснима. Категория безработных на момент опроса озабочена скорее не вопросом размеров заработной платы, а скорее проблемой наличия заработка. Несомненно, некоторый элемент озабоченности размерами желаемых зарплат остается, о чем свидетельствует довольно высокий процент упоминаний данной проблемы.

Совершенно отличная ситуация наблюдается среди руководителей крупных предприятий. Ни один из опрошенных руководителей не указал низкую заработную плату, как одну из проблем рынка труда. Основной акцент данной категорией опрошенных был сделан на «низкую квалификацию работников». Данную проблему указали в анкетах 100% респондентов из данной категории. Подобная картина характеризует скорее сверх рациональный подход руководите-

лей крупных предприятий к работникам.

Остальные категории опрошенных, уделяя внимание данной проблеме недостатка квалификации, все же не столь сильно акцентировали на ней внимание. Исключением являются категории сотрудников службы занятости, из которых 61% опрошенных указали данную проблему как одну из основных на рынке труда, и сотрудников правительства области, которые отметили данную проблему в 58% случаев. На наш взгляд, ситуация с восприятием недостаточной квалификации как проблемы, не в полной мере адекватна. Для области эта проблема являясь одной из серьезнейших, до сих пор не получила должной оценки.

Среди руководителей мелких предприятий лишь 30% опрошенных посчитали проблемой недостаточную квалификацию работников. Объясняется это тем, что мелкие предприятия не используют сложное оборудование и высокотехнологические линии производств, что позволяет им оставаться нетребовательными к качеству трудового потенциала. Остальные категории уделили данной проблеме еще меньше внимания. В категории «работник частного или государственного предприятия» подобная проблема озаботила лишь 14% респондентов; среди студентов – 26%; среди безработных – 23%. Подобная ситуация, с одной стороны, легко объяснима, людей заботят другие проблемы (низкая зарплата, поиск работы). С другой стороны, недооценка проблемы не может не вызывать опасения. Даже среди безработных, для которых повышение квалификации – это один из самых действенных способов увеличения своей конкурентоспособности на рынке труда, только один из пяти считает эту проблему реальной.

Третьей проблемой, получившей наибольшее количество голосов при опросе, является «невозможность найти работу по специальности». В наибольшей степени этой проблемой обеспокоены респонденты из категории «безработные», что вполне объяснимо. В анкетах ее отметили 63% опрошенных. Среди категории «сотрудники правительства и мэрии» проблема «поиска работы» встречается практически столь же часто, ее указали 56% респондентов. Немного ниже озабочены представители категории «работников...», они ее указали в 50% анкет. Довольно высокой оказалась частота упоминания проблемы трудоустройства среди руководителей крупных предприятий. В своих анкетах ее указали 40% опрошенных. Возможно, это объясняется тем, что работа не по своей специальности приводит к снижению эффективности труда работника и вызывает озабоченность среди руководителей. Достаточно большое количество студентов, 41% опрошенных в процессе исследования, упоминают «невозможность найти работу по специальности» как реально существующую проблему современного рынка труда ЕАО. В некоторой степени данную проблему указывают и руководители мелких предприятий. От общего числа респондентов в этой категории, ее отметили 30% опрошенных. Меньше всего сложность с поиском работы по специальности склонны считать проблемой сотрудники службы заня-

тости. Только 18% респондентов отметили ее в анкетах. По всей вероятности, сотрудники службы занятости достаточно часто сталкиваются с подобной сложностью в поиске работы, и достаточно хорошо представляет себе механизм ее решения. В связи с этим, среди основных проблем рынка труда ее практически не указывает.

Реже всего среди общей совокупности респондентов упоминаются проблемы текучести кадров и высокого уровня безработицы. Но отдельные категории опрошенных по разному отнеслись к ним. Наибольшую озабоченность указанными проблемами мы наблюдаем среди категории «безработные». Высокий уровень безработицы беспокоит 72%, текучесть кадров – 50% безработного населения. Эта ситуация естественна и легко объяснима.

Порядка 41% опрошенных выпускников также указали в своих анкетах высокий уровень безработицы как основную проблему. При этом остальные категории респондентов уделили ей значительно меньшее внимание. Среди работников ее отметили лишь 21% опрошенных. Среди руководителей мелких предприятий проблему указали 26% респондентов. Руководители крупных предприятий и сотрудники службы занятости вообще не отмечают высокий уровень безработицы среди списков проблем рынка труда. Сотрудники правительства проявляют лишь незначительную озабоченность безработицей. Ее в своих анкетах отметили около 16% опрошенных. Ситуация с текучестью кадров вызывает еще меньшее опасение среди респондентов. За исключением руководителей крупных предприятий, среди которых данную ситуацию считают проблемой 40% опрошенных. Остальные категории уделили ей крайне незначительное внимание.

В результате проведенного исследования нам удалось выяснить, что наиболее серьезными проблемами на рынке труда ЕАО, по мнению его участников, являются низкий уровень оплаты труда и невозможность найти работу по специальности. Остальные, озвучиваются только во мнениях отдельных категорий участников.

Сопоставив реальные проблемы, существовавшие на рынке труда области на начало 2008 года с восприятием их участниками рынка труда, мы выявили некоторые несовпадения.

Достаточно адекватно в области воспринимается ситуация с низким уровнем заработной платы. Мнения участников рынка труда соответствует реальности. Иная ситуация наблюдается с низкой квалификацией работников и высоким уровнем текучести кадров. По оценкам большинства участников, на рынке труда Еврейской автономной области данные проблемы не актуальны, хотя в реальности, их наличие не вызывает сомнения.

Обратная ситуация наблюдается с высоким уровнем безработицы. Актуальный для области в 1995-1998 годах, и на момент опроса, явно не являющийся таковым, показывает весьма высокий уровень безработности среди участников.

Библиографический список

1. Фаузер В.В. Опыт формирования населения и трудовых ресурсов северных районов // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского гос. уни-та. 2007. №1. С. 83-98.
2. Шкуркин А.М. Рынок труда и занятость на российском Дальнем Востоке // Рабочие материалы московского центра Карнеги. 1999 № 2. С. 40-51.

ВОСПИТАНИЕ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ ЧЕРЕЗ УЧАСТИЕ В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРИМЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ «НАШ АККУРАТНЫЙ ДВОР»

Р.Х.ГИЗЗАТОВА

*Челябинский государственный университет,
Миасский филиал,*

С.А. Сесюнин

Участие молодого поколения в социальных проектах можно рассматривать как особую форму инициативной, самостоятельной ответственной общественной деятельности, направленной на решение важных вопросов жизни общества, развитие ее социальной активности, поддержку социальных инициатив.

Необходимость изучения особенностей социализации подрастающего поколения связана с распространением негативных процессов в молодежной среде вызванных неблагоприятной социально-экономической обстановкой в стране и разрушением нравственных, духовных ценностей в обществе [1].

В процессе участия в социальных проектах происходит становление личности посредством обучения и освоения индивидом ценностей и установок, присущих данному обществу. Важным значением является такой фактор, как участие молодежи в общественной деятельности, которое способствует усвоению норм и ценностей гражданского общества, содействует становлению активной жизненной позиции и разработке позитивной жизненной стратегии.

Значение молодого поколения в жизни общества сложно переоценить. Молодежь традиционно является носителем передовых идей, потенциальной движущей силой прогресса.

Современное общественное развитие России остро поставило задачу духовного возрождения нации. Общественное воспитание подрастающего поколения является приоритетным направлением деятельности организаций социальной сферы.

От позиции молодежи в общественно-политической жизни, ее уверенности в завтрашнем дне и активности будет зависеть темп продвижения России по пути демократических преобразований. Именно молодые люди должны быть готовы к изменениям и новым призывам. Результаты исследований показывают, что только 2,7 процента молодых людей принимают участие в деятельности общественных движений и организаций [2].

Общественные движения — тип коллективных действий или объединений, внимание которых сосредоточено на конкретных социальных проблемах, несущих за собой определенные социальные изменения.

С выходом в 1994 году Указа Президента РФ "О мерах государственной поддержки общественных объединений, ведущих работу по патриотическому воспитанию молодежи" и федеральной программы "Молодежь России", в которую включен раздел "Развитие гражданственности и патриотизма молодежи", отношение общества к гражданскому и патриотическому воспитанию начало постепенно меняться. Однако анализ психолого-педагогической, философской литературы, научных публикаций и реальной практики показал, что внимание исследователей к разработке задач гражданского воспитания молодежи не соответствует актуальности и остроте данной проблемы. В этих условиях очевидна неотложность решения на государственном уровне острых проблем системы воспитания гражданственности подрастающего поколения как основы консолидации общества и укрепления государства [3; с.205].

Перед Россией стоят действительно сложные задачи, решение которых возможно только через кон-

солидацию общества, раскрытие ресурса социальной активности молодого поколения.

Миасский городской округ становится традиционной площадкой привлечения молодого поколения на благо родного города. Примером может служить работа общественного движения «Наш аккуратный двор».

Общественное движение «Наш аккуратный двор» было основано в 2009 году. Его субъективным принципом является социальная активность, непосредственное участие и вовлечение жителей города в судьбу родного края.

Одной из стратегических целей движения «Наш аккуратный двор» является создание оптимальной общности коллективных отношений жителей округа, в том числе и воспитание нравственных ценностей у молодого поколения, участие в благоустройстве города.

Основными задачами проекта «Наш аккуратный двор» являются:

- организация и обеспечение взаимодействия общественных и других объединений, национальных общественных объединений, депутатов округа с жителями;
- привлечение молодого поколения, творчески мыслящего, способного к самосовершенствованию и самореализации, обладающего ответственностью и гражданским самосознанием к общественной деятельности через участие в реализации данного проекта;
- благоустройство округа;
- решение экологических проблем;
- содействие развитию институтов гражданского общества;
- патриотическое воспитание общества, защита и улучшение здоровья людей.

Субъект проекта – инициативная группа – это потенциальные активисты и организаторы (жители, в том числе молодежь округа), так же отдельные личности, организации, школьники, студенты и т.п.

Объектом выступает человек как общественный индивид, различные элементы и подсистемы социальной структуры общества, в частности население района.

В процессе осуществления проекта происходит возникновение разнообразных общественных отношений жителей (политические, жилищно-коммунальные, идеологические, нравственные, семейно-бытовые, межличностные, возрастные и т.п.).

В рамках проекта в округе за сентябрь-октябрь 2010 года было проведено около 40 субботников, в которых приняли участие более 1500 человек.

Благодаря инициативе активистов общественного движения аккуратный вид приобрели памятники историко-культурного наследия, места общего пользования на территории Миасского городского округа.

Подобные проекты приводят к устойчивости социально-экономического развития города – это многомерный процесс, включающий глубокие изменения в социальной, духовной, политической и других сферах, процесс перехода жизни общества из одного состояния в другое, более совершенное, инновационное.

Происходит формирование устойчивых условий

для самоорганизации молодежи и всего населения, развития инициатив, отвечающих масштабам задач, стоящих перед Россией, роста благосостояния граждан и совершенствования общественных отношений [4; с.129-133].

В условиях модернизации общества государственная молодежная политика должна стать инструментом

развития и преобразования страны. Это требует от всех участников процесса социального становления молодежи разработки и последовательной реализации подходов, ориентированных на прямое вовлечение молодых людей в решение собственных проблем и общенациональных задач.

Библиографический список

1. Крохина, Е.А. Роль общественной организации в формировании социальной активности учащейся молодежи [Электронный ресурс] / Е.А. Крохина. – Режим доступа : <http://www.regioncentre.ru/generation/publications/publication21>. – 10.09.2010.

2. Стратегия государственной молодежной политики в Российской Федерации: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2006 № 1760.

3. Игишев, В.Г. Современные молодежные движения как средство гражданского воспитания старших школьников : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 / Игишев Владимир Геннадьевич. – СПб., 2005. – 205 с.

4. Мартынова, М. Д. Развитие лидерства и социальной активности молодежи в системе высшего образования как основание для формирования управленческих качеств будущих специалистов / М. Д. Мартынова // Университетское управление: практика и анализ. - 2003 - N 5-6(28).

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ МОРФЕМА И МОРФ

В.Н.МУСАТОВ

кандидат филологических наук, доцент
Орловского государственного университета

В статье рассматриваются соотносительные языковые единицы: морф как конкретная, линейная (синтагматическая) единица; морфема как обобщенная, нелинейная (парадигматическая) единица; предлагаются критерии объединения морфов в одну морфему; объясняются видоизменения морфем, вызванные ранее действовавшими в языке фонетическими законами и отражающими исторические чередования.

Ключевые слова: линейные и нелинейные языковые единицы; морфема; морф; алломорфы; варианты морфемы.

Предложенное Фердинандом де Соссюром деление языковой системы на язык и речь приводит к выделению линейных и нелинейных языковых единиц. Линейные единицы – это конкретные языковые единицы, вычленимые в речевом потоке. Нелинейные единицы имеют обобщенный характер и представляют собой совокупность соответствующих линейных единиц.

В последние десятилетия в лингвистической литературе для обозначения минимальных значимых единиц языка, кроме термина морфема, используется термин морф. Разграничение этих понятий тесно связано с представлениями о линейных и нелинейных языковых единицах.

Морф – это минимальная значимая часть, выделяемая в составе линейной языковой единицы – словоформы. Следовательно, морф – также линейная (синтагматическая) языковая единица, конкретный представитель морфемы в словоформе.

Морфема – это нелинейная (парадигматическая) единица языка, представляющая собой совокупность тождественных морфов. Морфема, употребляясь в определенной словоформе, выступает в конкретных значимых единицах – морфах. Различие между морфемой и морфом состоит в том, что морфема – это понятие родовое, она выделяется путем сопоставления всех ее морфов, а морф – это понятие видовое, он выделяется в конкретной словоформе. Морфема проявляется только через морфы.

Чтобы показать различие между морфом и морфемой, можно сравнить разные словоформы одного и того же слова (И. саратов-**ец** – Р. саратов-**ца**) и однокоренные слова (**книг**-а – **книж**-ник). В первой паре словоформ выделяются морфы **-ец** и **-ца**, представляющие одну и ту же суффиксальную морфему, во второй паре слов различные морфы **книг**- и **книж**-представляют одну и ту же корневую морфему. То есть морфема – это обобщенная единица, а морфы – это конкретные представители морфемы, обнаруживаемые при членении слова. Поэтому в одну морфему могут объединяться несколько морфов. В одну морфему объединяются морфы, характеризующиеся следующими признаками: 1) общностью значения; 2) частичной формальной (фонематической) близостью, их формальное различие обусловлено позицией в слове. Они не могут занимать одну и ту же позицию в слове. Например, суффиксальный морф

-ц выступает перед флексиями, начинающимися гласными, в остальных случаях – морф

-ец: саратов-**ца**, саратов-**цу** и т. д., но саратов-**ец**-ш. Если же суффиксу предшествуют две согласные, то суффиксальный морф **-ец** выступает и перед флексиями, начинающимися гласными: И. лж-**ец**-ш, Р. лж-**ец**-а.

Или, например, конечные заднеязычные корни не

могут сочетаться с суффиксом прилагательных **-н**. В этой позиции они чередуются с шипящими: [г]//[ж], [к]//[ч'], [х]//[ш]. Поэтому в словах *творог* – *творожный*, *песок* – *песочный*, *пух* – *пушной* корневые морфемы представлены морфами *творог*- и *творож*-, *песок* и *песоч*-, *пух* и *пуш*-. Но если конечной заднеязычной фонеме /к/ корня предшествует /с/, то чередование отсутствует: *отпуск* – *отпускной*.

При сопоставлении различных морфов необходимо учитывать их формальный (фонемный) состав и значение, а также возможность морфов взаимозамениваться в зависимости от позиции в слове. На основании этих признаков несколько морфов или объединяются в одну морфему, или эти морфы следует отнести к разным морфемам, если один из названных признаков отсутствует. Для примера можно сравнить выделенные в следующих словоформах значимые части слов: *волгоград-**ец*** и *костром-**ич***, *водопровод-**чик*** и *стуль-**чик***, *говори-**ть*** и *плес-**ти***, *нов-**ейш**-ий* и *строж-**айш**-ий*. Суффиксальные морфы **-ец** и **-ич** в словоформах *волгоградец* и *костромич* имеют одно и то же значение – 'житель города', но фонемный состав их совершенно разный. Следовательно, эти два морфа относятся к разным морфемам. А суффиксальные морфы **-чик** в словоформах *водопроводчик* и *стульчик* по фонемному составу совпадают, но они различаются по значению: в словоформе *водопроводчик* суффиксальный морф **-чик** имеет значение 'лицо по профессии', а в словоформе *стульчик* морф **-чик** имеет значение уменьшительности. Следовательно, они также не могут быть объединены в одну морфему. Морфы **-ть** и **-ти** в словоформах *говорить* и *плести* имеют одно и то же значение: являются показателями инфинитива. Формально же они различаются: морф **-ти** имеет гласную фонему /и/, которая отсутствует во втором морфе. Но формальные различия между ними вызываются их позицией в словоформах. Известно, что в общеславянском языке инфинитив всегда оканчивался на **-ти**, так как действовал закон открытого слога. Но вследствие фонетических изменений, происходивших в истории русского языка, суффикс **-ти** в результате полной редукции гласного в безударной позиции изменился в суффикс **-ть**. Поэтому в современном русском литературном языке суффикс **-ти** сохранился лишь в тех случаях, когда он находится под ударением (то есть в сильной позиции: *нести*, *везти*, *расти* и т. д.) или в тех же словах с ударной приставкой **вы-** (*вынести*, *вывезти*, *вырасти*). В остальных случаях конечная фонема /и/ отсутствует. Так как частичные формальные различия между морфами **-ть** и **-ти** обусловлены только их позицией, и они тождественны по значению, то эти два морфа объединяются в одну морфему. Тождественны по значению и морфы **-ейш**- и **-айш**- в словоформах новейший и строжайший, выражающие высшую степень проявления признака. Но формально эти морфы частично различаются. Однако это различие зависит от позиции: морф **-айш**- всегда выступает после шипящих, а в остальных случаях – морф **-ейш**-. Следовательно, они также представляют одну морфему.

Морфы одной морфемы, изменяя свой фонемный состав, сохраняют при этом общую часть фонемного состава. Например: **конец**, **конц**-а, **конч**-ить, **конечный**. Видоизменения морфем объясняются ранее действовавшими в языке фонетическими законами и отражают исторические чередования. Исторические чередования звуков порождают значительные отличия

между морфами одной и той же морфемы. Так, к одной корневой морфеме относятся, например, морфы *мох-*, *мх-*, *мш-*, которые выделяются в словоформах *мох*, *мх-а* и в родственном слове *мш-истый*. В современном русском языке в корневых морфах происходит чередование, во-первых, гласного [о]/[ø] ([ø] – "нуль звука"), которое нельзя объяснить фонетическими законами, действующими в языке в настоящее время, так как это чередование связано с историей редуцированных гласных. Редуцированные гласные в разных формах одного и того же слова могли оказываться то в сильной позиции (тогда они переходили в гласные полного образования), то в слабой позиции (тогда они утрачивались). Современное написание слова *мох* появилось лишь после изменений, связанных с редуцированными гласными, а в древнерусском языке писалось как *мъхъ*. Редуцированный гласный [ъ] в корне находился в сильной позиции, так как стоял под ударением и перед слогом с редуцированным в слабой позиции (на конце слова). Поэтому [ъ] в корне переходил в гласный полного образования [о] и дал современную форму – *мох*. Но в родительном падеже это слово имело форму *мъха*, где редуцированный находился в слабой позиции, так как в следующем слоге был гласный полного образования. А в слабой позиции редуцированные в XI–XII вв. утрачивались, и форма родительного падежа стала иметь вид *мха*.

Во-вторых, сравнивая разные словоформы слова *мох* (*мох*, *мха*) с прилагательным *мшистый*, отмечаем чередование [х]/[ш], которое также относится к историческим. В древнерусском языке заднеязычный согласный [х] был только твердым. Но при образовании прилагательного *мшистый* он оказывался перед гласным переднего ряда [и]. В этом случае в соответствии с законом слогового сингармонизма, действовавшим в тот период, [х] должен был становиться мягким, но мягким он не мог быть, поэтому он заменялся другим звуком – мягким [ш'] (звук [ш'] до XIV века был только мягким) [1, с. 20–26].

Употребление морфов в составе одной морфемы может характеризоваться или как отношения дополнительного распределения (дистрибуции) (от лат. *distribution* – 'размещение, распределение'), или как отношения свободного распределения (варьирования). Тожественные по значению морфы, формальное различие между которыми объясняется только их позицией в слове, находящиеся в отношениях дополнительного распределения (дистрибуции), называются алломорфами (греч. *allos* – 'другой' + морф). Например: *круж-ок-ø* и *круж-к-а*. Морфы, имеющие тождественное значение, тождественные позиции и способные заменять друг друга в одной и той же по-

зиции, называются вариантами морфемы (от лат. *varians* – 'изменяющийся'), например: Т.п. – *весн-ою* и *весн-ой*.

Алломорфы нередко встречаются в словообразовательной цепочке: когда производное слово выступает в качестве производящего, например: *охот-а* – *охот-ник* – *охот-нич-ий*; *рыб-а* – *рыб-ак* – *рыб-ач-ий*. Алломорфы могут представлять собой морфы с полным фонемным составом (*страниц-а* и *странич-к-а*) и усеченным: *самбо* и *самб-ист*, *высок-ий* и *выс-от-а*.

Варианты морфемы тождественны по значению и по позиции в словоформе, они способны замещать друг друга. Их формальное различие зависит не от позиции в словоформе, а от сферы употребления: часто один из морфов имеет более сниженную стилистическую окраску. Например, морфы *-ою* и *-ой* в словоформах *стен-ою* и *стен-ой* представляют одну флексийную морфему, так как они имеют одно и то же значение – существительное женского рода, единственного числа, творительного падежа; близки по фонемному составу, свободно замещают друг друга и различаются только стилистически (морф *-ою* характеризуется как книжный, а морф *-ой* – как нейтральный).

При образовании отглагольных имен существительных со значением отвлеченного действия (*вожде-ниж'-э* и *вожде-н'ж'-э*) используются морфы *-ниж'-* и *-н'ж'-*, отличающиеся друг от друга только своей стилистической окраской: производное существительное с морфом *-ниж'-* употребляется в нейтральном стиле, а морф *-н'ж'-* придает слову разговорную окраску.

Суффиксальный морф *-ее* сравнительной степени прилагательных присущ книжной речи (*сильн-ее*, *красив-ее*), а морф *-ей* – разговорной речи (*сильн-ей*, *красив-ей*).

Различаются полные и частичные варианты морфемы. Полными вариантами называются морфы, свободно замещающие друг друга во всех случаях: *стен-ою* и *стен-ой*, *молод-ою* и *молод-ой*. Частичными вариантами называются морфы, которые в одних словах или словоформах также свободно заменяют друг друга, а в других – возможно использование только одного из них. Например, суффиксальные морфы *-иж'-* и *-ж'-* являются вариантами морфемы: *бесчест'-иж'-э* и *бесчест'-ж'-э*, *безвласт'-иж'-э* и *безвласт'-ж'-э*; но только *бедств'-иж'-э*, *шеств'-иж'-э*.

Таким образом, морф и морфема – соотносительные единицы. Но морф – конкретная, линейная (синтагматическая) языковая единица, а морфема – обобщенная, нелинейная (парадигматическая) единица языка. Морфема реально существует лишь в своих морфах.

Библиографический список

1. Мусатов В.Н. Русский язык: Морфемика. Морфонология. Словообразование: учеб. пособие/ В.Н.Мусатов – М.: Флинта: Наука, 2010.

К ВОПРОСУ О ВАРИАТИВНОСТИ ЗАИМСТВОВАННОЙ ЛЕКСИКИ

(на материале английского языка США)

TO THE PROBLEM OF VARIABILITY OF BORROWINGS

(based on the material of American English)

А.Н. БЕЗРУКАЯ,

кандидат филологических наук

М.В. ТАРАСОВА,

кандидат филологических наук

Данная статья посвящена проблеме вариативности заимствованной лексики американского варианта английского языка. В ней раскрыты отличия значений одних и тех же слов в британском и американском вариантах, что явилось результатом контактов с родными языками эмигрантов.

This article is devoted to the problem of variability of borrowings in American English. It reveals the difference between the meanings of the same words in English and American variants what was a result of the contacts with the native languages of the immigrants.

Язык как средство коммуникации непосредственно связан с культурой самыми разнообразными и сложными отношениями. При этом языковые контакты имеют место как при непосредственном общении народов, так и при его отсутствии, представляя важную часть опосредованных контактов культур. Одним из важных последствий взаимодействия культур является заимствование лингвистических единиц, одновременно представляющее собой определенную фазу в процессе заимствования культурных ценностей. В результате роста количества контактов в языках отмечается активное заимствование лексики, обозначающей различного рода объекты и явления культуры [1:233].

Как известно, американский вариант английского языка формировался на основе разговорного английского языка торговцев, нарождающейся буржуазии. Но, не следует забывать, что не только британцы и ирландцы осваивали Америку. Туда потянулись люди со всей Европы: французы, испанцы, скандинавы, немцы, славяне, итальянцы. Со временем в результате смешения культур, произошло и некоторое смешение языков. И так уже упрощенный и преобразованный английский язык впитывал в себя лексику, пришедшую в США со своими носителями.

Британские поселенцы, которые прибыли в США в XVII в., говорили на разнообразных диалектах. После переселения в США их язык развивался независимо от британского варианта английского языка. К нему добавлялись новые слова для обозначения продуктов, растений, животных и т.д., не существовавших в Великобритании. Многие из этих слов были заимствованы из индейских языков. Языки голландских и французских поселенцев и языки других многочисленных иммигрантских групп, хлынувших в США в XIX и XX вв., внесли свой вклад в развитие американского варианта английского языка и существенно повлияли на развитие AmE (американский вариант английского языка). Анализ географических названий дает четкую картину истории заселения Северной Америки.

Так, мы находим испанские названия на юге и юго-западе: Santa Fe, San Buenaventura; французские на юго-востоке (Lafayette, Louisiana, Louisville, Arkansas) и на севере и северо-востоке (Chicago, Michigan), индейские вкрапления (Milwaukee, Chattahoochee River), название Новой Англии с элементами -ford (Rumford),

-burg (Ogdensburg), -town (Provincetown), -bury (Salisbury), -brook (Westbrook), -dale (Carbondale), -chester /-cester/ -caster (Rochester, Gloucester, Lancaster), -wick (Brunswick), которые либо полностью совпадают с названиями далекой Родины, либо содержат элементы родного языка.

Количество заимствований из немецкого, французского, испанского неодинаково в различных частях США. Те слова, которые обозначают американские реалии, заимствовались в английский язык еще до того, как из него выделился американский вариант, и в равной мере принадлежат обоим вариантам. Например, *canyon* (исп. «каньон») – «ущелье, каньон», *tornado* (исп. «торнадо, шквал, смерч») – «торнадо», *prairie* (франц. «луг») – «прерия, степь». Сначала они вошли в язык английских поселенцев в Америке, и их употребление было территориально ограничено. Позже они стали частью национального словаря.

В настоящее время наиболее интенсивно в США влияние испанского языка, особенно на юго-западе. Такие стандартные испанские и испанизированные индейские заимствования, как *adios* – прощание, *ranch* – «ранчо», *latino* – «выходец из Латинской Америки» вошли в словарь американского варианта в виде калек и широко используются в речи и литературе для придания ей разного рода стилистических, иронических и прочих оттенков. Некоторые лексические единицы подверглись лексико-семантическому варьированию.

Так, например, слово *cargo* (исп. «нагрузка, тяжесть») в AmE сместило свое значение и употребляется как «груз».

Существительное *embargo* «запрещение» заимствовано из испанского от глагола *embargar* «задерживать».

Широко представленные в английском языке заимствования из французского языка, так называемые галлицизмы, по сравнению с английским Великобританией имеют несколько иную частотность. Наиболее часты канцеляризмы с французским суффиксом деепричастия [йе], контрастируемым с [ег] для разграничения субъекта и объекта действия, например, *tutor* – «репетитор» и *tutee* – «ученик».

Некоторые заимствования имеют разное значение в AmE и BrE. Так, заимствованное из французского *biscuit* («сухарь») в BrE значит «сухое печенье», в AmE изменило свое значение практически на противоположное и означает «мягкий хлебный рулет».

Слово *caravan* (от франц. *caravane* – «караван») в британском варианте английского языка имеет следующие значения: 1) жилой автоприцеп, дом-фургон; 2) цыганская повозка, ведомая лошадьми.

В американском варианте наблюдается метонимический перенос и *caravan* означает «группу людей, путешествующих вместе».

В некоторых случаях можно встретить заимствование в одном варианте и слово английского происхождения в другом. Такие слова появились после разделения английского языка на британский и аме-

риканский варианты.

Так, в AmE в значении «баклажан» употребляется английское слово **eggplant**, тогда как в BrE французское **aubergine**.

Сюда же следует отнести и немецкое **kindergarten**, которое в BrE сохраняет исконное значение «детский сад», а в AmE смещает свое значение и обозначает «подготовительный класс для детей 5 лет».

Следует отметить, что влияние немецкого языка на американский английский было менее значительно, но довольно ощутимо. Немецкое влияние ощущается

в некоторых словах и словарных переосмыслениях. Например, **dumb** «немой» в американском варианте приобрело дополнительное коннотативное значение «глупый» от немецкого слова **dumm** – «глупый, тупой».

Проведенный анализ заимствованной лексики показал, что, несмотря на то, что в последнее время прекратился приток заимствований из языков коренного населения, и значительно снизилось число заимствований из родных языков эмигрантов, ее количество в американском варианте английского языка значительно.

Библиографический список

1. Багана Ж. Языковая интерференция в условиях франко-конголезского билингвизма: Дис. ... д-ра филол. наук / Ж. Багана. – Саратов, 2004. – 350 с.

ПРОТИВОРЕЧИЕ НОРМ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА КАК ФАКТОР, НЕГАТИВНО ВЛИЯЮЩИЙ НА УРЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖЭТНИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ МИРНЫМ ПУТЁМ

CONTRARY TO INTERNATIONAL LAW AS A FACTOR THAT AFFECTS THE SETTLEMENT OF INTER-ETHNIC CONFLICTS PEACEFULLY



В.Т. ЛИТВИНЕНКО

кандидат юридических наук,
доцент, доктор политических наук

Аннотация: В статье рассматривается проблема урегулирования межэтнических конфликтов из-за коллизии норм международного права – права нации на самоопределение и принципа нерушимости (целостности) границ и использования этого противоречия ведущими политическими акторами в своих интересах.

Abstract: This paper addresses the problem of settlement of ethnic conflict from the conflict of norms of international law – the right of nations to self-determination and the principle of inviolability (integrity) of borders and the use of this contradiction, the leading political actors in their own interests.

Ключевые слова: нормы международного права; признание независимости; политические ориентации; масштабные инвестиции; квазигосударства.

Keywords: international law; recognition of independence; political orientation; large-scale investments; quasi.

Проблемы мирного урегулирования возникших в 90-е годы прошлого столетия межэтнических конфликтов во многом связаны с двойственной и противоположной по своей сущности природой норм международного права. Фактически в противоречие вступили два жизненно важных принципа и, которые по всей вероятности, и стали камнем преткновения в урегулировании возникших конфликтов мирным путём: принцип целостности границ и принцип права нации на самоопределение. Наглядным примером тому служат конфликты на Кавказе, в Приднестровье и бывшей Югославии и различное использование вышеуказанных норм в названных регионах ведущими международными политическими акторами.

Доктор политических наук А.Д. Богатуров констатирует: «Абхазия де-факто независима, так же как и Косово, уже давно. Их формальное признание – будет оно полным и перекрестным или частичным и асимметричным – в реальности мало что изменит. НАТО и Евросоюз закрепят очередной форпост в продвижении на Восток. Россия и ОДКБ получат дополнительный стимул строить рубеж против этой экспансии. Затем – лет на пять-семь (в зависимости от экономики европейских потребителей газа) – полоса неохотной взаимной критики и имитации политической напряженности. А потом снова разрядка и грезы по интеграции. И дипломатам работа обеспечена, и военные получают свое»[1]. Руководство Абхазии считает возможным подключение к переговорному процессу нейтральных международных посредников к переговорам, которые могли бы привести к урегулированию конфликта по «модели Косово».

Аналогичная ситуация и с Южной Осетией. Референдум 1992 г., проведенный по вопросу вхождения РЮО в состав РФ, получил поддержку абсолютного большинства граждан республики и отвечает всем стандартам международного права. Таковы исторические устремления, поддерживаемые народом Республики Южная Осетия в отличие от сепаратизма,

который выражает специфические интересы узкой группы лиц. В течение последних 14-ти лет данные политические ориентации населения РЮО не претерпели изменений.

Верховный Совет Северо-Осетинской ССР в постановлении «О признании Республики Южная Осетия» от 06.03.1993 г. поддержал политические устремления народа РЮО. В 2004 – 2006 гг. Парламент РЮО, Совет Парламента РСО-Алания приняли ряд обращений к органам государственной власти России о необходимости принятия политического решения по вхождению РЮО в состав Российской Федерации. Отсюда, очевиден массовый характер движения за политическое объединение двух разрозненных частей Алании.

РСО-Алания и РЮО территориально имеют общую совместную границу. Поэтому, самоопределение аланского народа в границах своих республик не нарушает органического исторического территориального единства других народов, государств, в том числе и Республики Грузия[2]. На территории Южной Осетии проживают и осетины, и этнические грузины. Вхождение РЮО в состав РФ не может привести к разрыву политических, культурных связей в рамках одной национальной территории, т.к. с давних пор связи южных алан с грузинами, сванами, мегрелами, армянами, аджарцами и другими этническими группами, проживающими в Грузии, по своей природе являлись отношениями различных субъектов, различных народов. Предполагаемое объединение, напротив, как раз приведет к воссозданию искусственно нарушенного волюнтаристским решением Советской власти от 1922 г. органического исторического территориального единства аланского народа.

Нет проблемы объединения грузинского этноса, существует проблема объединения аланского этноса. Поэтому историческое стремление аланского народа, как севера, так и юга Алании к самоопределению, в рамках Российской Федерации, никакого ущерба грузинской государственности не наносит[3]. Приведенные аргументы являются базовыми для понимания политических процессов в квазигосударствах на постсоветском пространстве. Идеи руководства Грузии декларировавшие еще до августа 2008 года, противопоставить жесткой политике Москвы свою мягкую политику в отношении Абхазии, основанную на масштабных инвестициях, в расчете, что их будут осуществлять ведущие европейские государства не нашла понимания ни в Абхазии, ни в Южной Осетии, а в условиях мирового финансового кризиса вообще была снята с повестки дня. Россия в отличие от Грузии оказывает этим республикам не мифическую, а вполне реальную помощь в восстановлении инфраструктуры и повышении инвестиционной привлекательности.

Процессы в политической системе квазигосударств, связанные с признанием государственности достаточно сложны, однако их основной вектор опре-

деляется заинтересованностью элит в обеспечении устойчивости базовых политических институтов, легитимации собственности и в дальнейшей политической и экономической интеграции с Россией. Находящемуся во враждебном окружении квазигосударству приходится прилагать максимум усилий не только для обеспечения внутри страны политического порядка, но и для того чтобы противодействовать действиям других государств, осуществляющих экономическую и политическую блокаду.

Несмотря на окончание «холодной войны» и связанное с ней блоковое противостояние на мировой арене продолжается деление политических акторов на «своих» и «чужих». Выбор «друзей» и «врагов» нового государства - это во многом вопрос национального самоопределения.

В квазигосударствах структуры гражданского общества слишком слабы, чтобы предлагать отправные пункты, на которых строилось бы здание государственности. Поэтому именно находящаяся во власти элита выбирает направление развития, а также артикулирует «друзей» и «врагов». Образ «врага» позволяет длительное время держать нацию в состоянии мобилизации, что в определенной мере способствует развитию политических институтов нового государства.

Элита Абхазии, Приднестровья и Южной Осетии убеждена, что США и ЕС заботит не демократия, как таковая, а возможность использовать этот политический конструкт в качестве инструмента, позволяющего решить геостратегические проблемы. В этом контексте представляется важным для понимания специфики функционирования институтов квазигосударств использование конструкта «самосознание общности». В рамках указанного конструкта защита прав и законных интересов граждан России, проживающих на территории рассматриваемых нами квазигосударств является важным элементом укрепления связей с РФ.

Для народов Абхазии, Приднестровья и Южной Осетии в качестве указанного идеала нравственного порядка является общность с Россией. Подтверждением данного тезиса служит факт принятия большинством граждан рассматриваемых квазигосударств российского гражданства. Основным препятствием признания независимости со стороны международного сообщества является объективно существующее в рамках мировой политической системы противоречие между принципом нерушимости границ (территориальной целостности) и принципом права нации на самоопределение зафиксированными в хельсинкском Заключительном акте.

Реально же ни Абхазия ни Южная Осетия не могут объединиться с Грузией в силу разноречивости политической ориентации: квазигосударства ориентированы на Россию, Грузия - на США и страны западной Европы. Возможное создание наднационального объединения, участники которого разделяют принципы демократии, упиралось в интересы элит и международных акторов, а после грузинской агрессии против Южной Осетии эта идея ушла в небытие.

Попытка задействовать для урегулирования проблемы инструмент прямой демократии - демократический ресурс (плебисцит), вызвала неприятие у международного сообщества и результаты всех проводившихся в этих квазигосударствах выборов и референдумов еще до их проведения признавались нелегитимными. Таким образом, именно международные акторы подрывают институты демократии квазигосударств, преследуя при этом удовлетворение своих интересов посредством манипулирования нормами международного права - в одном случае - это принцип нерушимости границ (Грузия, Абхазия, Южная Осетия, Приднестровье, в другом - принцип права нации на самоопределение (Косово).

Библиографический список

1. Богатуров А.Д. Зачем разрушать Сербию? // Независимая газета, 2007, 4 декабря.
2. Джанаев Х.Г. Национальная доктрина Алании. - Владикавказ: Иростон, 2001.

РУССКАЯ ШКОЛА ЗА РУБЕЖОМ 1920–1930 ГГ. RUSSIAN SCHOOL ABROAD OF 1920–1930.

О.В. ЩУПЛЕНКОВ
кандидат исторических наук,
старший преподаватель

В статье делается попытка проанализировать социальные условия формирования и развития национальной школы за рубежом в период эмиграции в период эмиграции 1920–1930 гг. Показаны механизмы эффективного воздействия на подрастающее поколение национальных основ русской школы.

Ключевые слова: Русская школа, Земгор, патриотизм, национальное воспитание, беженцы.

The article attempts to analyze the social conditions of formation and development of the national schools abroad in exile during the period of emigration of 1920–1930. The mechanism of effective influence on the younger generation a national framework for the Russian school.

Keywords: Russian School, Zemgor, patriotism, national education, and refugees.

Судьба русского беженства — исход многих и многих сотен тысяч, их скитания по всему земному шару, их жизнь и борьба за существование на чужбине, — несомненно, войдут когда-то особой главой в истории переживаемого русским народом лихолетия.

Высокий процент интеллигенции способствует особому развитию самостоятельности беженства в области культурных начинаний. Со второй половины 1920 года падение последних антибольшевистских фронтов на юге России, подорвав надежду на скорое возвращение в Россию, поставило живших до того на бивуачном положении беженцев перед необходимостью как то прочнее устраиваться в изгнании. Наряду с более постоянным расселением в отдельных странах, с постепенным трудовым устройством беженской массы, возобновляется мало по малу и процесс творчества культурного, отвечающего всесторонним духовным потребностям русских в изгнании. За рубежом возрождается изгнанная из советской России независимая литература, организуется церковь, создаются ученая коллегия, возникает даже русский театр, в необычайных размерах развивается книжное дело.

К этому же времени относятся и первые шаги русских общественных организаций по созданию ряда низших и средних школ для подрастающего вдали от родины молодого поколения [1].

Представления русских эмигрантов о вынужденности и временности своего пребывания за границей, надежда на возвращение в Россию способствовали появлению идеи национального возрождения. В целом она выражала стремление к сохранению и развитию своей национальной культуры в условиях эмиграции. Представление о национальном возрождении включало в себя идеи духовности, патриотизма, уважения к личности, православной веры. Особенно важно было привить эти качества личности молодому поколению эмигрантов. Поэтому работа в этом направлении стала одной из задач в деятельности образовательных учреждений. Сама национальная идея приобрела педагогический аспект [2].

Реализация национальной идеи была представлена, прежде всего, в содержании образования и воспитания. В целом она была направлена на сохранение основных идей и принципов формирования содержания образования на различных образовательных

уровнях и их дальнейшее развитие в условиях эмиграции. Преемственность содержания образования российского зарубежья в эмиграции по отношению к содержанию образования дореволюционной России объективно способствовала поддержанию качественного уровня образования, развитию научных школ и актуальных направлений педагогики. Идея национального возрождения нашла отражение в учебных планах, программах, научной полемике, педагогической публицистике.

Старшее поколение российской эмиграции стремилось сохранить у подрастающего поколения знание традиционной русской культуры, привить навыки, которые позволили бы им играть созидательную роль в будущем освобожденной России. Это обстоятельство во многом объясняет создание русских эмигрантских школ и стремление родителей отдавать детей именно в эти школы, а не в местные, да и стоимость обучения в русских школах была значительно ниже, что также играло определенную роль.

В.В. Зеньковский в докладе «Проблема школьного воспитания в эмиграции» (Прага, 1929 г.) отмечал, что «школа должна стать органом воспитания, а не только одного образования». Важную роль в воспитании подрастающего поколения был призван сыграть выбор типа российской зарубежной школы [3]. Он должен был отвечать потребностям эмиграции, учитывать интересы страны проживания и русские национальные интересы. Для большинства детей в идеале это должна была быть гимназия, соединявшая реальное и классическое образование. Для сирот и детей малообеспеченных родителей оптимальными являлись школы интернатного типа, «единственный институт, который сохранит семье детей, а их самих обережет от моральной гибели» (А.П. Дехтерев) [4].

Главным в обучении в соответствии с установкой на сохранение национальной культуры должны были стать гуманитарные дисциплины: русский язык, литература, история, география России, Закон Божий [5].

Сильной стороной русской диаспоры за рубежом являлась ее духовная связь с Родиной. Насильственно оторванная от родной почвы, оказавшись за границей, система образования продолжала традиции дореволюционной школы, сохраняя и приумножая достижения отечественной культуры. Творческая мысль российских ученых и мыслителей рождала новые идеи, многие из которых осуществлялись на практике, а некоторым еще предстояло сбыться или стать источником новых продуктивных идей. Образовавшееся в ходе эмиграционных потоков 1917–1925 годов, она определила возникновение «двух русских культур» из одного культурного исторического ядра. Явление уникальное в мировой культуре. Старшее поколение эмигрантов стремилось передать молодежи те культурные традиции, творческие установки, ценности и идеалы, которыми они жили в России и которые определяли национальное своеобразие их родины [6].

Особую роль в воспитании патриотизма подрастающего поколения имело историко-философское и социально-культурное наследие Российского Зарубежья, создавшего аксиологические основы для разработки содержания и средств патриотического воспитания. Это проявилось в осмыслении таких про-

блем, как: понятие Родины в условиях эмиграции; любовь к Отечеству и человечеству; государственный заказ на воспитание и свободу развития личности; активный и пассивный характер патриотизма. Ключевой идеей, явившейся основой концепции воспитания патриотизма, стало сохранение национальной самоидентификации.

Важнейшие районы детской школьной нужды и распределение школьных учреждений между отдельными странами в общем соответствуют схеме расселения главных беженских масс.

Исторически потоки беженства вливались в Западную Европу двумя путями: с юга, через Константинополь, вместе с отступавшими армиями Деникина и Врангеля, шла в 1920-1921 г.г. эвакуация и гражданское население; на востоке, сквозь постоянно просачивавшиеся тысячи беженцев, покидавших Россию под угрозой террора и голодной смерти; здесь же, в лимитрофных государствах, осели, а частью были интернированы, остатки армии Юденича, партизанских отрядов Балаховича и др.

Меры, принимавшиеся европейскими правительствами для ограждения себя от голодных толп, привели к тому, что основные массы беженцев не рассеялись более или менее равномерно по всей Европе, а были задержаны и осели на путях своего продвижения: южная группа беженцев — на Балканах, по преимуществу в славянских землях, восточная — в лимитрофных государствах, — Польше, Латвии, Эстонии, Финляндии. В остальные страны Европы, огражденные отчасти запретительными мерами их правительств, отчасти чуждостью их культуры, проникла первоначально относительно незначительная часть беженцев, более состоятельных или более предприимчивых; здесь они растворились среди населения крупных городов и промышленных центров. Лишь впоследствии, в 1922-1923 г.г. сюда, в Германию и Францию, переносится центр тяжести беженской массы.

Важнейшие центры начального скопления русских беженцев — южный — славянских земель, и восточный — лимитрофных государств каждый со своими особыми, характерными для него чертами, представляли главный интерес с точки зрения беженской проблемы вообще. Эти же районы важны и в отношении проблемы школьной.

Непосредственно организацией школьного дела занимался Земгор — организация, созданная в 1921 г. с целью оказания русским эмигрантам всех видов помощи. Земгор осуществлял распределение средств, поступающих на «Русскую акцию» через Министерство иностранных дел, фонд президента, благотворительных организаций и от частных лиц. Координирующие функции также осуществляли Педагогическое бюро по делам средней и низшей русской школы за границей, Объединение русских учительских организаций за границей, Русский педагогический кружок, при котором действовали предметные комиссии. Издавались журналы: «Бюллетень педагогического бюро...» (ред. О. Зеньковский) и «Русская школа за рубежом» (под ред. С.И. Гессена) [7].

Помощь эмигрантам из России оказывала Болгария. Здесь к 1922 г. насчитывалось шесть русских гимназий, располагавшихся в Софии, Варне, Пловдиве, Шумене, Долно-Оряховце и Пештере. Гимназии были созданы благодаря общественному Объединенному русско-болгарскому комитету помощи русским беженцам, прежде всего, для того, чтобы временно трудоустроить представителей гражданской и военной интеллигенции [8].

В более тяжелом положении оказались русские учебные заведения в государствах, образовавшихся на территории бывшей Российской империи, прежде всего в восточной Польше и Прибалтике, что объяснялось историческими, политическими и социальными причинами. Англичане к себе эмигрантов за редким исключением не пускали. Не жаловали эмигрантов и в Германии, где в начале 1920-х годов существовали две русские гимназии. Первая была основана Русской академической группой в 1921 г. в

Берлине в помещении немецкой частной школы. Второй стала школа Святого Георгия, созданная пастором И.А. Мазингом. Она имела классическое и коммерческое отделения, а также интернат. Выпускники гимназий обладали правом поступать в высшие учебные заведения страны. Скоро в результате поразившего Германию экономического кризиса гимназии прекратили свое существование.

Несколько лучше ситуация складывалась во Франции. Париж не случайно называли «столицей эмиграции». Здесь находились созданные в изгнании русские организации: Союз адвокатов, Объединение врачей, Союз писателей и журналистов, Общество охранения русских культурных ценностей, Русский народный университет, Православный богословский институт, Русский политехнический институт, Русская консерватория, в Сорбонне и Парижском университете действовали русские отделения и курсы. Во Франции действовало порядка 30-ти эмигрантских учебных заведений, включая частные школы, однако стройной системы среднего эмигрантского образования не существовало. Русские дети в Париже и других городах страны в большинстве своем получали образование на специальных отделениях при французских средних учебных заведениях или же в частных школах.

В США, начиная с конца XIX века было создано большое количество эмигрантских школ. В Нюарке, Честере и Гринпойнте уже в 1920 году были открыты школы грамоты и русского языка, в которые можно было приходиться учиться не только днем, но и вечером. Такие школы посещали представители старой колонии трудовой эмиграции, а преподавателями в основной массе своей первоначально были политические эмигранты дооктябрьского периода. В таких школах учителя называли детей «товарищами» и учили детей идеям Карла Маркса, используя учебники революционного характера.

Другим типом эмигрантских школ в США были церковно-приходские, в них обучением детей занимались дьяки, которые, как правило, не были знакомы с наукой педагогикой, и упор, поэтому делался на религиозные обряды.

Ни первый, ни второй типы школ не могли удовлетворять эмиграцию, желающую видеть в будущем поколении способных людей, которые могли бы изменить сложившееся положение в России. Корреспондент эмигрантской газеты «Новое русское слово» писал: «Как одна, так и другая школы не воспитывают, а превращают детей либо в узкорелигиозных, либо в узкопартийных членов общества. Мне кажется, что как одно, так и другое вредно для детей, им нужно такое воспитание, чтобы они не грызли друг друга, как это делаем мы. Их нужно воспитывать в человеческой любви к родине, ко всему окружающему нас. И для этого необходимо создать такие школы, в которых не было бы ни диктаторства религии, ни узурпаторства коммунистов» [9]. И такие школы были созданы, но в начале 20-х годов XX столетия в незначительном количестве. Так, в Нью-Йорке в 1921 году была открыта средняя школа, запись в которую проводилась с 20 апреля по 5 мая, в ней также проходили летние курсы. В программу обучения входили следующие предметы: арифметика, алгебра, геометрия, русский язык, английский язык, теория словесности, история литературы, география и другие. При этом указывалось, что «всякий предмет может быть введен в программу при наличии 10-ти человек, изучающих таковой» [10].

Значительно более организованна была русская средняя школа в Китае, где со времен строительства КВЖД проживало много наших соотечественников. Еще до революции здесь действовали частные русские гимназии: гимназия им. Д.Л. Хорвата, смешанная гимназия В.Л. Андерса, классическая гимназия Я.А. Дризуля. С увеличением потока эмигрантов здесь были открыты 17 новых гимназий, в числе их 7 частных, а также ряд начальных и высших учебных заведений. Большинство из них (в том числе 9 гимназий) находилось в Харбине, где была самая многочисленная русская колония. Остальные гимназии находились в Шанхае, Чанчуне, Дайрене, Хайларе

и ряде других городов [11].

Несмотря на стремление родителей сохранить в детях «русскость», нахождение в зарубежной среде оставляло на еще неустоявшихся характерах молодого поколения неизгладимый след. Социализация в инокультурной среде требовала от русской молодежи использования английского или французского языков. Европеизация затрагивала не только социальные учреждения, где находилась молодежь, но и семьи. Молодые люди для выражения своих мыслей чаще обращались к языку страны, в которой проживали, чем к русскому. Несмотря на процессы денационализации, многие учебные заведения, в целях сохранения природных русских черт, специально вводили такие предметы как: русский язык, русская литера-

тура, история, география и закон Божий. Выпускникам иностранных школ было намного проще устроить свою жизнь, чем тем эмигрантам, которые проходили обучение в русских школах. Хотя русская школа давала больше знаний, но в обстановке эмигрантской жизни за границей при устройстве на работу и при устройстве жизни у питомцев русских школ было гораздо больше трудностей. В то же время, выпускники русских школ сохраняли свой национальный природный колорит, сохраняли живую связь со специфической культурой своей родины, в отличие от абитуриентов иностранных школ, которые все дальше отдалялись от русских проблем, но тем не менее, иностранцами не становились и чувствовали себя отличными от них.

Библиографический список

1. Щупленков О.В. Патриотическое воспитание в военном образовании Российского Зарубежья в контексте современного исторического образования школьников // Преподавание истории в школе. М., 2007. Специальный выпуск. №10. С. 68-71.
2. Щупленков О.В. Социально-психологические аспекты развития русской национальной школы в эмиграции // Научные проблемы гуманитарных исследований. Пятигорск. 2008. №4(11). С.56-62.
3. Шкаренков Л.К. Агония белой эмиграции. 3-е изд. М.: Мысль, 1987. С. 42.
4. Дехтерев А.И. С детьми эмиграции. Шумен, 1931. С.9.
5. Васильева С.Н. Особенности развития содержания русской школы в условиях эмиграции // Историко-педагогические основания стратегии развития отечественного образования / Под ред. З.И. Равкина. М.: ИТП и МИО РАО, 1994. С. 20-25.
6. Щупленков О.В. История образования и педагогической мысли в первой трети XX в. (зарубежный и отечественный опыт): учебное пособие для студентов высших учебных заведений по педагогическим специальностям / О.В.Щупленков.-Ставрополь:2009. – 150с.
7. Русское зарубежье // Педагогическая энциклопедия. Т.2. М., 1999.
8. Бирман М.А., Горяинов А.Н. Русские интеллектуалы-эмигранты в Болгарии 1920–1930-х годов // Новая и новейшая история. М.,2002. № 1. С. 175.
9. Новое русское слово. Париж, 1924 г. 20 декабря.
10. Новое русское слово. Париж, 1921 г. 22 апреля.
11. Русский Харбин. М., 1998. С. 12–14.

ЯЗЫКОВАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТА

LANGUAGE COMPETENCE AS THE MAIN FACTOR OF INCREASING A QUALITY OF PROFESSIONAL TRAINING OF SPECIALISTS

Н.А. ДМИТРИЕНКО
кандидат педагогических наук,
доцент

В статье рассматриваются вопросы повышения качества обучения. Автор обращается к содержанию понятий языковая компетенция, профессиональная компетентность специалиста, и пути ее формирования в процессе профессиональной подготовки как способ повышения качества образования. Основное внимание в работе уделяется процессу формирования языковой компетентности, которая характеризует современного специалиста как компетентного специалиста.

The article touches upon the problems of increasing the quality of professional education. The author refers to the content of the terms language competence, professional competence of specialists and points out different ways of forming a competent specialist as means of increasing professional training quality. The main attention is given to the process of forming language competence which characterizes a modern specialist as a competent specialist.

Ключевые слова: качество профессиональной подготовки, компетентность, компетентный специалист, языковая компетенция, «я» концепция.

Key words: the quality of professional training, competence, competent specialist, language competence, self conception

Одной из основных задач, направленных на повышение качества профессиональной подготовки специалистов в высшей школе является процесс формирования профессиональной компетентности будущего специалиста. К середине двадцатого века ученые, исследователи во многих странах мира стали все чаще говорить о том, что система высшего образования в целом, и процесс профессиональной подготовки специалистов в частности, отстает от темпов развития науки и производства. Это явилось основным условием изменения образовательных, педагогических целей и задач, цель которых направлена на сокращение столь существенного отставания, и ориентирована на повышение качества профессиональной подготовки специалистов. Возникновение новых педагогических понятий в терминологическом аппарате, таких как компетенция, компетентность специалиста, объясняется изменениями, происходящими в современном российском обществе, которые вызвали необходимость по-новому рассматривать привычные образовательные явления. Смысл образования определяется рядом исследователей (А.Г. Асмолов, Е.В. Бондаревская, И.С. Кон, В.А. Петровский, В.А. Сластенин, и др.) как обретение человеком своей сущности, максимальное раскрытие и развитие творческого потенциала каждой личности, ее субъектных качеств. [1, с. 3.]

Смена ключевых педагогических позиций и изменение подходов к профессиональной подготовке

студентов порождают не свойственные ранее характеристики процесса профессионализации: ценностно-смысловая направленность, диалогичность, сотворчество субъектов высшего профессионального образования. Обращение исследователей, педагогов к необходимости решения данной проблемы, опосредованно решает многие задачи личностного и профессионального развития современных специалистов. В основе большинства современных подходов к образованию и построению педагогических технологий лежит понятие «ключевые компетенции специалиста», в общем смысле они трактуется, как общая способность человека реализовать полученные в вузе знания и умения в ходе выполнения профессиональной деятельности. Уровень овладения ключевыми компетенциями выступает критерием качества полученного образования и языковой подготовки, как культурологической составляющей. Жизнь человека в поликультурном обществе определяется культурным уровнем взаимодействия человека с другими людьми. Высокий уровень коммуникативной компетентности проявляется в межкультурном взаимодействии, общении и личностных характеристиках.

Личностным мотивом для формирования коммуникативных компетенций, языковых в том числе, является потребность личности в формировании способности осуществлять самостоятельный выбор культурологических смыслов в профессиональной деятельности, в необходимости развития умений принимать решения, брать ответственность за данные решения, в способности личности управлять собой, своей профессиональной карьерой, самоопределяться в профессиональной деятельности в соответствии со своими интересами, поступками, совестью и т.д.

Многие ученые неоднократно делали попытки уточнить взаимосвязь понятий компетенция и компетентность специалиста.

Так, А.В. Хуторской разводит понятия компетенция и компетентность. Компетенция, по мнению ученого, подразумевает совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов. Компетентность подразумевает некий результат, владение, обладание человеком рядом компетенций и включает его личностное отношение к компетенциям и предмету деятельности. [2, с.59]

Компетентность - уровень образованности специалиста достаточный для самообразования и самостоятельного решения познавательных задач и проблем в соответствии с личностной позицией. Анализ литературы позволяет сделать следующий вывод о том, что компетентность определяется суммой знаний, умений и навыков, которые проявляются в профессиональной деятельности, общении и личностных характеристиках специалиста. [3, с.62]

Таким образом, в понятии «компетенция» заложено отчужденное, заранее заданное требование к профессиональной подготовке человека, а под компетентностью - уже состоявшееся его личностное профессиональное качество или (характеристика). Принимая во внимание данное утверждение, мы считаем, что профессиональная компетентность специалиста – это проявление профессиональных компетенций, направленных на критическое осмысление и оптимальный поиск решения профессиональной проблемы. Компетентность может включать в себя разнообразный и широкий спектр различных компетенций, которые проявляются в различных сферах деятельности человека. Уровень профессиональной подготовки, коммуникативных навыков не соответствуют современным требованиям, предъявляемым к специалистам не только на мировом рынке труда, но и в России. Ряд ключевых положений Болонской декларации направлены на расширение мобильности и обеспечение трудоустройства выпускников, сохранения культурного и языкового разнообразия, специфики национальных культур и приоритетов.

Хотя, понятие «компетентный специалист» не имеет однозначного толкования в педагогических исследованиях, оно чаще всего рассматривается, как способность личности осуществлять сложные виды профессиональной деятельности. Компетентностный подход к процессу профессиональной подготовки обеспечивает реализацию основных тенденций высшего профессионального образования на переориентацию оценки результатов профессиональной подготовки специалистов с понятий «подготовленность», «образованность», «профессиональные умения» на педагогические понятия «компетентность специалиста», «иноязычная компетенция».

Обращение к принципам гуманизации позволяет рассматривать профессиональное образование как учебный процесс, направленный на развитие личности как активного субъекта творческого труда, познания и общения. Гуманизация образования выступает основным условием гармонического развития личности, развития творческого потенциала субъектов обучения, роста профессиональных компетенций будущих специалистов. Основные подходы, воплощающие стратегию гуманизации профессионального образования – культурологический, личностно ориентированный, компетентностный.

Культурологический подход предполагает повышение роли гуманитарных дисциплин как способ формирования базовой культуры, что позволяет будущему специалисту не только углубленно изучать конкретную область знаний, но и самоопределяться в профессиональной, национальной и мировой культуре.

Таким образом, основная цель профессиональной подготовки - формирование компетентного специалиста заключается в необходимости развития у будущих специалистов языковых компетенций, которые позволят будущему специалисту приобщиться к культурным ценностям, самоопределившись с ценностными смыслами и установками, что признается как гуманистическая цель будущей профессиональной деятельности.

В связи с этим, возникает необходимость рассмотрения основного перечня языковых коммуникативных компетенций, которые определяют понятие компетентного специалиста. Основными профессиональными характеристиками компетентного специалиста являются: способность строить паритетный (равноправный) диалог, прогнозировать коммуникативную ситуацию, отстаивать точку зрения, критически осмысливать возможность выхода из спорной ситуацию, проявлять толерантность к мнению других, а также преданность бизнесу; нацеленность на улучшение профессиональной деятельности, активность, преданность, честность и т.д. Анализ характеристик компетентного специалиста позволяет говорить о том, что формирование профессиональных компетенций тесно связано с личностным развитием специалиста.

Поставленная задача требует реализации в учебном процессе, не перетягивая одеяло на себя каждым предметником. Процесс формирования иноязычных компетенций является жизненно важным средством развития культурологического слоя сознания, а социальная роль индивида предписывает любому человеку, как социальному индивиду необходимость владения коммуникативной компетенцией для успешной социализации и самореализации в социальной и профессиональной среде. Иноязычные компетенции специалиста являются важными, так как они позволяют развивать творческое мышление студентов, активно формировать способность неординарно мыслить и решать профессиональные задачи на основе использования общих и профессиональных знаний, использовать иностранный язык как средство обмена профессиональными приемами, знаниями и способ повышения профессионализма.

Таким образом, иноязычная компетенция специалиста является стимулом профессионального развития специалиста, способом систематического пополнения своих профессиональных знаний, повышения уровня профессионального общения специалиста и развития коммуникативной компетентности специалиста, его профессиональной культуры в целом.

Важными коммуникативными компетенциями признаются умения специалиста понимать и определять психологическое содержание профессиональных обязанностей, эмоциональное содержание речевых действий, поступков и других внешних проявлений речевой деятельности человека; умение прогнозировать возможные способы коммуникативного поведения других людей в контексте тех или иных коммуникативных ситуаций; развитие способности проектировать целесообразные и разумные способы общения с другими людьми, самостоятельно мыслить, осознавать, понимать и принимать ответственность за последствия собственного поведения; доверять своим чувствам и открыто выражать их.

Исследователями отмечено, что уровни развития иноязычной и коммуникативной компетенций будущего специалиста тесно связаны с установлением внутреннего баланса между интеллектуальной и эмоциональной сферами деятельности личностных структур сознания. Личностные структуры сознания являются условием развития личности специалиста, основным фактором превращения студента из не владеющего профессиональными знаниями и компетенциями в компетентного специалиста.

Иноязычная и коммуникативная компетенции являются важными критериями для установления «я-концепции» будущего специалиста, для определения и осознания личностной позиции специалиста, наиболее полного раскрытия личностного потенциала в учебной и профессиональной деятельности. [1, с.12]

Иноязычная компетенция специалиста рассматривается как личностно-социальное интегральное качество, которое необходимо будущему специалисту для правильной оценки коммуникативных ситуаций общения, которые определяются личностными целями или структурой целей; правилами социального поведения; системой ролей, характерной для определенной коммуникативной ситуации. (M. Argyle, A. Furnham, J. Graham).

Ряд современных исследователей рассматривают процесс формирования иноязычной компетенции как развитие психосоциальных качеств личности, как интегральные личностные новообразования, как проявление внутренней силы и уверенности в выполнении профессиональных обязанностей, которые появляются от осознания и ценности развитой коммуникативной способности эффективно взаимодействовать с другими людьми и социальным окружением. (Л. Хьелл, Д. Зиглер).

Другие исследователи связывают формирование иноязычной компетенции с развитием способности делать социально-психологический прогноз любой коммуникативной ситуации, определять направление диалога, делать прогноз профессиональной коммуникации и развивать умение адаптироваться в ней

(Е.В. Руденский).

Европейский Совет в качестве основной цели обучения иностранным языкам выдвигает основную задачу – формирование социальной, межкультурной, лингвистической компетенций будущего специалиста. Можно смело утверждать, что в настоящее время сформировался социальный заказ на формирование иноязычных компетенций гражданами России, что позволяет решить задачу формирования компетентного, конкурентоспособного специалиста, востребованного на рынке труда. Повышение качества высшего профессионального образования можно решить за счет улучшения качества языковой подготовки специалистов.

Возможности дисциплины «Иностранный язык» как средство развития компетентного специалиста обосновывается современными социально экономическими и культурологическими изменениями в обществе, которое определяется интенсивным развитием всего мирового сообщества, расширением и укреплением роли международного сотрудничества для интенсивного развития разных областей жизнедеятельности людей. Это ставит перед системой высшего профессионального образования основную задачу, направленную на формирование высокого уровня владения иностранным языком, как средство формирования иноязычной и коммуникативной компетенций.

Анализ научно-методической литературы и огромный опыт преподавания английского языка в техническом вузе показали, что одним из наиболее важных вопросов, возникающих в процессе обучения иноязычному общению, является проблема отбора содержания материала по дисциплине «Иностранный язык». Во-первых, необходимо учитывать краткосрочность процесса обучения иноязычному общению в высшей школе, иностранный язык изучается на 1-2 курсах. Кроме того, содержание дисциплины должно максимально удовлетворять основные личностные потребности обучаемых, способствовать их профессиональному самоутверждению, предоставлять огромные возможности для личностного развития специалиста, его самореализации и самоорганизации в учебном процессе. Основными принципами, запускающими личностно развивающие процессы, являются – открытость учебного материала, диалогичность, субъектность.

Личностным мотивом обучения иноязычному общению является желание субъекта обучения иноязычному общению участвовать в диалоге с целью дальнейшего профессионального развития. Иноязычная компетенция подразумевает владение знаниями

о культуре и системе изучаемого языка, реализацию речевых и языковых навыков владения профессиональной лексикой, проявление различных образцов иноязычной культуры устной или письменной речи, адекватное понимание иноязычных текстов субъектами иноязычного общения и участие в паритетном диалоге с носителями языка.

В процессе формирования иноязычной компетентности специалиста осуществляется становление профессиональной компетентности специалиста, так как мы не только формируем у обучаемых определенный комплекс знаний о языке, как о культурной системе, но профессиональные знания синтезируются в сознании как общая картина профессионального развития специалиста.

Одним из реальных способов решения данной проблемы мы видим в обращении к синергетическому подходу к образованию, который позволяет исследователям обращаться к внутренним процессам самоорганизации.

В качестве реальной стратегии реализации языкового образования необходимо создать культурологическую среду, в которой можно моделировать профессиональные ситуации для проявления иноязычной компетентности специалиста. Исследованиями отмечается, что в ситуациях морального выбора в речевых ситуациях, личность осуществляет нравственное высказывание, адаптируя данное положение к контексту изучаемой проблемы, иноязычное высказывание осуществляется в соответствии с личностными ценностными ориентирами, субъектным опытом построения высказываний.

Современные научные исследования в области профессионального образования подтверждают, что карьерный рост, самореализация личности в профессиональной деятельности обуславливается не только знаниями своей профессии, но и личностными качествами и способностями специалиста, проявляющимися в его профессиональной компетентности. Наряду с высоким уровнем специальных знаний, необходимо развивать и иноязычную компетентность специалиста, проявляющуюся в лексической и грамматической сторонах речи, и включающую коммуникативную, иноязычную, социокультурную компетенции, необходимые для овладения и осуществления профессиональной деятельности, где иноязычная компетентность определяется как интегральное качество личности, регулирующее его профессиональное и социальное становление, способность личности использовать приобретенные языковые знания и умения в профессиональной деятельности.

Библиографический список

1. Бондаревская, Е.В. 100 понятий личностно-ориентированного воспитания. Глоссарий: Учебное пособие. - Ростов н./Д, 2000. -43 с.
2. Хуторской А.В. Ключевые компетентности как компонент личностно ориентированной парадигмы образования. А.В. Хуторской.// Народное образование.-2005.-№2.-С58-64.
3. Коджаспирова, Г.С. Педагогический словарь. Г.С. Коджаспирова, А.Ю. Коджаспиров. – М.: АCADEMA.-2003.-С.62.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ АРГОНОДУГОВОЙ СВАРКИ И СВАРКИ ТРЕНИЕМ С ПЕРЕМЕШИВАНИЕМ ВЫСОКОПРОЧНОГО АЛЮМИНИЕВОГО СПЛАВА АБТ101

STUDY OF THE SPECIAL FEATURES OF ARGON-ARC WELDING AND FRICTION WELDING WITH MIXING OF HIGH-STRENGTH ALUMINUM ALLOY ABT101

В.В. ОВЧИННИКОВ

доктор технических наук, профессор

Д.А. ПАХОМОВ

аспирант

Исследованы особенности аргонодуговой сварки и сварки трением с перемешиванием высокопрочного алюминиевого сплава АБТ101 системы Al-Zn-Mg. Показана возможность получения качественных соединений указанного сплава с помощью сварки трением с перемешиванием. Определены механические свойства сварных соединений, распределение электрохимического потенциала.

Are investigated the special features of argon-arc welding and friction welding with mixing of the high-strength aluminum alloy [ABT]101 of system Al-Zn-Mg. The possibility of obtaining the qualitative connections of the indicated alloy with the aid of friction welding with the mixing is shown. Are determined the mechanical properties of welded joints the distribution of electrochemical potential.

Ключевые слова: *алюминиевый сплав, система Al-Zn-Mg, аргонодуговая сварка, сварка трением с перемешиванием, рабочий инструмент, механические свойства, микроструктура.*

The keywords: *aluminum of alloy, system Al-Zn-Mg, argon-arc welding, friction welding with the mixing, working tool, mechanical properties, microstructure.*

Все промышленные сплавы системы Al-Zn-Mg разделяются на сплавы относительно низколегированные с суммарным содержанием цинка и магния не более 6...6,5% (1915, 01911, АБТ101, AZ4G, 74S) и сплавы с суммарным содержанием цинка и магния 6,5...7,5% (B92, 7005, 7039). Отношение содержания цинка к магнию в сплавах может меняться от 0,7 до 4.

Изменение растворимости цинка и магния в алюминии с температурой указывает на возможность упрочнения сплавов при термообработке. Основные упрочняющие фазы в сплавах системы Al-Zn-Mg MgZn₂, Al₂Mg₃Zn₃ (Т). Каждая из этих фаз примерно одинаково упрочняет сплав. Упрочнение за счет фазы Al₃Mg₂ (β-фаза) практического значения не имеет.

Сплавы, содержащие менее 5% цинка и магния, не подвержены коррозии под напряжением и могут применяться в естественном и искусственно состаренном состоянии. Сплавы, содержащие более 5% магния и цинка, после термической обработки на максимальную прочность подвержены коррозионному растрескиванию.

Для сплавов этой системы сопротивление коррозии под напряжением в большей степени, чем для других алюминиевых сплавов, определяется состоянием границ зерен, характером распада твердого раствора, формой и размером выделяемых фаз, дислокационной структурой.

Прочностные, пластические характеристики и коррозионная стойкость свариваемых алюминиевых сплавов системы Al-Zn-Mg в значительной степени зависит от режимов термической обработки: закалки и последующего естественного или искусственного

старения.

Сплавы системы Al-Zn-Mg имеют широкий интервал нагрева под закалку (350...500 °C) и малую чувствительность к скорости охлаждения. Эта особенность дает возможность производить охлаждение в горячей воде или на воздухе после нагрева под закалку для снижения остаточных напряжений.

Упрочнение промышленных свариваемых сплавов системы Al-Zn-Mg в процессе старения может происходить за счет образования зон ГП, метастабильной фазы MgZn₂ или Т (Al₂Mg₃Zn₃). При комнатной температуре старение сплавов протекает относительно медленно. Максимальная скорость упрочнения наблюдается в первые три месяца, а затем происходит замедление скорости роста прочности. Для высоколегированных сплавов при длительных выдержках при комнатной температуре возможен переход от зонной к фазовой стадии старения с выделением метастабильных фаз.

При температуре старения 120...140 °C, которая является границей существования зоны ГП, прочность достигается за сравнительно короткое время (24...100 часов), преимущественно в результате образования когерентных метастабильных фаз. Однако, в этом случае структура не стабильна и последующее длительное вылеживание сплавов при температуре до 70 °C вызывает дополнительные изменения структуры и резкое снижение сопротивления коррозии под напряжением. При старении в диапазоне 140...160 °C происходит распад с выделением некогерентной фазы MgZn₂. При дальнейшем повышении температуры старения стабилизируется структура материала и повышается сопротивление КРН, но прочность сплавов, состаренных непосредственно после закалки, при этом очень низкая.

Для сварных соединений из сплавов системы Al-Zn-Mg характерны высокие значения прочностных свойств. Эти свойства зависят в основном от содержания цинка и магния в сплаве, состава присадочного металла, метода и режима сварки, количества подварок, режима термообработки после сварки.

Для сварных соединений сплавов системы Al-Zn-Mg характерна более высокая склонность к КРН, чем основного материала. Это объясняется тем, что в процессе сварки происходят неконтролируемые изменения структуры.

В зависимости от температуры нагрева в процессе сварки основной материал в различных зонах претерпевает следующие изменения:

1 – полностью расплавляется, перемешивается с присадочным материалом и образует после кристаллизации сварной шов;

2 – частично оплавляється по границам зерен при нагреве в интервале температур между ликвидусом и солидусом. При этом может усиленно происходить процесс рекристаллизации, а границы зерен обога-

щаются легкоплавкими компонентами (цинком и магнием);

3 – закаливается, отпускается, возвращается в свежезакаленное состояние, частично искусственно старится по мере снижения температуры от солидуса до температуры старения. Кроме этого в сварных соединениях возникают дополнительные внутренние напряжения. Все это приводит к тому, что сварные соединения в ряде случаев могут растрескиваться под напряжением даже в атмосферных условиях, несмотря на то, что основной материал достаточно стоек к коррозии.

Одним из перспективных способов получения сварных соединений является сварка трением с перемешиванием (СТП), позволяющая получить сварные соединения без расплавления основного металла. Для соединений, полученных СТП, характерна низкая усадка, малые сварочные деформации и напряжения.

Исследование особенностей сварки сплава АБТ101 проводили на горячекатаных листах толщиной 4,5 мм следующего химического состава (табл. 1):

Основные элементы						Примеси, не более	
Mg	Zn	Mn	Ti	Cr	Zr	Fe	Si
2,62	5,86	0,18	0,07	0,18	0,09	0,3	0,2

Термическая обработка листов до сварки: (Т1) закалка 460...470 °С (воздушная печь – выдержка 1 час; селитра – можно 500 °С) охлаждение в воду и искусственное старение 100 °С в течение 24 часов.

Аргондуговую сварку осуществляли на специальном стенде от источника питания переменного тока ИСВУ-315. Режим сварки: ток дуги 160...170 А, напряжение 16...18 В, скорость сварки 15 м/ч, расход аргона через сопло горелки 12 л/мин. При аргондуговой сварке использовали присадочную проволоку диаметром 2 мм марки св.1517 и св.АМг6. Для сравнения были сварены образцы без присадки.

СТП исследовали на образцах размером 100х300 мм. Раскрой образцов осуществляли рубкой на гильотинных ножницах. Торцевую поверхность специально не зачищали. Вращающийся инструмент (рис. 1) погружали в образец перпендикулярно их поверхности с усилием 55 МПа в течение 30 с. Сварку выполняли на вертикальном фрезерном станке при варьировании скорости перемещения инструмента вдоль стыка в диапазоне 120...400 мм/мин. Все образцы после сварки подвергались рентгеновскому просвечиванию.



Рис. 1. Инструмент для СТП образцов

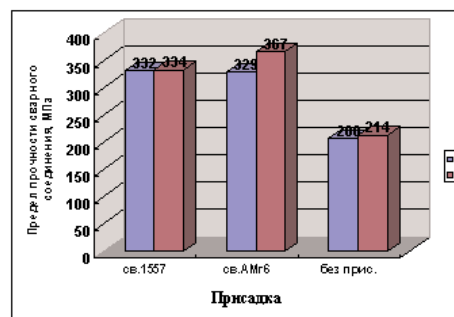
Твердость измеряли на приборе ТШ-2М под нагрузкой 1700 Н (диаметр отпечатка от вдавливания шарика 2,5 мм). Механические испытания проводили в соответствии с ГОСТ 6996–66. Сварные образцы и основной металл подвергались испытанию на прочность и угол изгиба. Сварные соединения испытывались в двух вариантах: с усилением и проплавом, а также с удаленным усилением шва и проплавом – для определения прочности металла сварного шва. После сварки образцы испытываются в состоянии без термической обработки и после термообработки по режиму – искусственное старение 170 °С, 3 часа.

Механические испытания основного металла показали, что прочность листов составляет 550 МПа при пределе текучести 480 МПа и относительным удлинением 10%. Результаты прочностных испытаний сварных соединений сплава АБТ101, выполненных аргондуговой сваркой, представлены на рис. 2.

Полученные результаты испытаний показывают,

что при сварке без присадки прочность соединений не превышает 206...214 МПа. При использовании исследуемых присадочных проволок прочность соединений составляет 329...367 МПа (0,59...0,67). При испытаниях образцов с усилением и проплавом (определение предела прочности сварного соединения) разрушение происходит по зоне сплавления сварного соединения. Прочность металла шва составляет 310...338 МПа при угле изгиба 36...50 °.

Сварное соединение, выполненное в направлении поперек направлению прокатки, обладает более высокой прочностью по сравнению с соединением, выполненным вдоль прокатки. На прочности металла шва направление сварки по отношению к направлению прокатки практически не сказывается (табл. 2).



1 – без старения после сварки; 2 – искусственное старение после сварки

Рис. 2. Прочность сварных соединений сплава АБТ101, выполненных аргондуговой сваркой

Таблица 2

Влияние направления прокатки по отношению к направлению шва на механические свойства сварных соединений (присадочная проволока св.АМг6)

Направление сварки относительно направления прокатки	Механические свойства		
	Предел прочности сварного соединения, МПа	Предел прочности металла шва, МПа	Угол изгиба, град
Сварка поперек направления прокатки	350–357 353	314–345 334	43–48 46
Сварка вдоль направления прокатки	345–354 349	270–302 288	25–32 29

Результаты механических испытаний показали, что сварные соединения СТП имеют прочность в 1,9...2,75 раза ниже, чем основной металл. После искусственного старения существенного увеличения прочности сварного соединения не происходит (табл. 3). После закалки и естественного старения значения прочности сварного соединения практически идентичны основному металлу.

Твердость металла околошовной зоны и металла шва измеряли с лицевой и с обратной стороны сварного соединения. Максимумы твердости наблюдаются в шве с лицевой и обратной стороны соединения с постепенным снижением к околошовной зоне и повышением к основному металлу. Значение максимума твердости на лицевой поверхности шва выше, чем на обратной, но не достигает значения твердости основного металла на 10...12%. Максимальное снижение твердости наблюдается в околошовной зоне по сравнению с основным металлом и составляет 50...55%. Такой характер изменения твердости шва объясняется тепловыделением в процессе СТП и локальным отжигом металла, что также приводит к снижению прочности.

Таблица 3
Влияние термической обработки на прочность соединений сплава АБТ101, выполненных СТП

Предел прочности σ_B , МПа			
Основной металл	Сварное соединение без термообработки после СТП	После СТП и искусственного старения	После СТП, закалки и естественного старения
540...550	251...290	275...305	547...554

Сварные соединения отличаются значительной структурной и химической неоднородностью. В связи с этим, для исследования коррозионного поведения сварных соединений важным является вопрос определения коррозионной стойкости различных участков соединения. Коррозионную стойкость можно оценить, измерив, электрохимический потенциал различных зон сварного соединения. Сварное соединение, находящееся в контакте с электролитом, представляет собой многоэлектродный гальванический элемент, макроэлектродами которого являются металл шва, высокотемпературная зона, зона термического влияния и основной металл, не подвергавшийся термическому воздействию при сварке. Различие в величине потенциала будет обусловлено различием химического состава, структурным состоянием перечисленных участков, а также неравномерным распределением напряжений по сечению сварного соединения.

Наибольшему растрескиванию в электролите будут подвергаться участки с более отрицательным потенциалом, т.е. более анодные. Определив зону, подверженную в наибольшей степени коррозии, можно судить о предрасположенности этой зоны к коррозионному растрескиванию.

Для определения значений потенциала и его распределения по сечению шва сварного соединения сплава системы Al–Zn–Mg был использован, применяемый в научных исследованиях метод измерения потенциала под каплей электролита, известный также под названием «метода химической топографии». Он позволяет определить локальное изменение потенциала в различных участках сварного соединения. Для проведения экспериментов были взяты образцы, вырезанные из сварного соединения в поперечном направлении. Поверхность, подлежащая исследованию, шлифовалась и полировалась, но не травилась. Значение потенциала измеряли в отдельных точках по линиям, параллельным плоскости образцов.

Исследование распределения потенциала по сечению сварного соединения осуществляли на установке, основная часть которой – стеклянный сосуд, нижняя часть которого заканчивается капилляром диаметром 0,1 мм. В верхней части сосуда установлен электрод сравнения. Электрический ключ в виде крана с притертыми коническими поверхностями обеспечивает электрический контакт между растворами нижней и верхней частей сосуда. Нижняя часть сосуда заполняется 3-% раствором поваренной соли, а верхняя часть – насыщенным раствором KCl. Электрод сравнения – хлорсеребряный электрод (0,2 В при 20 °С).

Потенциал точек определяли в следующей последовательности. Кран открывали на короткое время до появления на конце капли электролита, после чего кран закрывали, и капля снималась фильтровальной бумагой. Затем капилляр осторожно опускали на поверхность образца и электролит смачивал поверхность. Диаметр увлажненного отпечатка определялся наружным диаметром капилляра и составлял 0,5 мм. После выдержки в течение 5 минут измеряли значение потенциала (mV). Затем капилляр поднимали и дальнейшие измерения проводили в описанной выше последовательности через 1 мм в поперечном направлении. Отпечатки располагали в шахматном порядке, чтобы исключить их наложение.

Измерение потенциала по сечению сварного соединения проводилось в двух состояниях: без термической обработки после сварки и искусственного старения после сварки. Полученные данные приведены на рис. 3.

Из анализа полученных зависимостей следует, что потенциал шва и зоны сплавления более электроотрицателен, чем потенциал основного металла. На кривых распределения потенциала следует отметить максимум (–800 mV), который расположен в зоне сплавления. Именно в этой зоне в процессе сварки формируется значительная структурная и химическая неоднородность. Термообработка после сварки, не изменяя значения потенциала материала шва и зоны сплавления, повышает потенциал других участков сварного соединения.

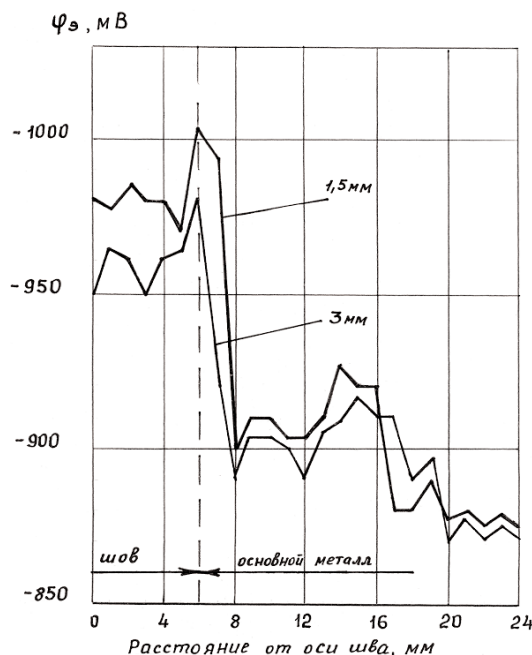


Рис. 3. Распределение электрохимических потенциалов по сечению сварного соединения сплава АБТ101 на расстоянии 1,5 и 3 мм от поверхности шва (2-ая ступень старения после сварки)

Как следует из графика (рис. 3) понижение потенциала на расстоянии 14...16 мм от оси шва. Данный участок сварного соединения в процессе сварки нагревается до температуры около 300 °С и подвергается возврату. В результате этого часть выделившихся фаз частично растворяется, а при последующем искусственном старении происходит формирование большого количества мелкодисперсных фаз – стадия фазового старения, оно уменьшает сопротивление коррозии. Поэтому отрицательный потенциал рассматриваемого участка будет увеличиваться до 20 mV.

Применение СТП позволяет существенно изменить характер распределения электрохимического потенциала (рис. 4). Потенциал металла шва и зоны термомеханического воздействия практически не отличается от потенциала основного металла. Это является следствием отсутствия расстворения металла при СТП, с одной стороны, и наличием высоких сжимающих напряжений в соединении – с другой.

Для подтверждения полученных результатов проводились коррозионные испытания сварных соединений сплава методом погружения в раствор 3 части NaCl + 2 части HCl + 95 частей дистиллированной воды. Выдержка составляла 3 часа. Степень коррозии оценивалась по глубине проникновения коррозионной среды (оптическим методом). Характер распределения коррозии согласуется с результатами, полученными при измерении потенциала по сечению сварного соединения. Увеличение глубины коррозии

для соединения, выполненного аргонодуговой сваркой, отмечается вблизи границы сплавления. На образцах, прошедших искусственное старение, наблюдается сильное увеличение коррозионного поражения на расстоянии 14 мм от оси шва. В то же время коррозионная стойкость соединений. Полученных СТП, существенно выше.

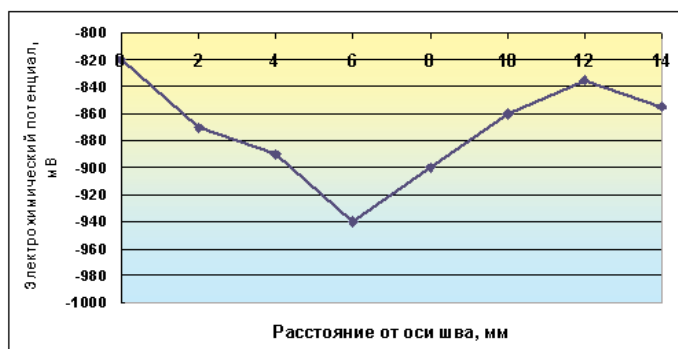


Рис. 4. Распределение электрохимических потенциалов по сечению сварного соединения сплава АБТ101, выполненного СТП

Сейчас проводятся испытания образцов на коррозию под напряжением 45...80% от их предела прочности в течение 7...10 суток.

ВЫВОДЫ

1. Исследовано влияние присадочного материала на свойства сварных соединений сплава АБТ101. Наибольшую прочность при статических испытаниях на растяжение показали образцы, сваренные с присадочной проволокой Св.АМг6 и прошедшие после сварки термическую обработку (вторая ступень старения 1700С, 2 часа).

2. Сварка трением с перемешиванием и последующей термической обработкой позволяет получать сварные соединения из алюминиевого сплава АБТ101 с прочностью, близкой основному металлу, что позволяет повысить коэффициент использования материала при фрезеровании деталей из плит.

3. Установлено, что разрушение при испытаниях на коррозию под напряжением начинается в зоне сплавления и распространяется в металл шва или полностью проходит по зоне сплавления. Коррозионное поражение основного металла в зоне термического влияния распространяется по границам зерен.

4. Сварные соединения, полученные сваркой трением с перемешиванием, обладают более высокой стойкостью к коррозионному растрескиванию под напряжением, чем сварные соединения, выполненные дуговой сваркой. Это объясняется высоким уровнем сжимающих напряжений в соединении, с одной стороны, и отсутствием зоны сплавления — с другой.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ И АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВРЕМЕННОГО РЯДА

COMPARATIVE EXPERIMENTS AND THE ANALYSIS OF APPLICATION OF VARIOUS METHODS OF FORECASTING OF TIME LINES

А.П. ЛУШАВИН

аспирант

Самарского государственного технического университета

Аннотация: “В статье рассматриваются вопросы эффективности применения различных методов прогнозирования временного ряда. Приведены экспериментальные данные по временным затратам при использовании разных систем прогнозирования на персональном компьютере.”

The summary: “In clause(article) questions of efficiency of application of various methods of forecasting of time lines are considered(examined). Experimental data on time expenses are resulted at use of different systems of forecasting on a personal computer.”

Ключевые слова: временной ряд, сглаживание, нечёткая логика, нейронные сети.

Key words: a time number(line), smoothing, indistinct logic, neural networks.

Повышение эффективности обработки информации является на сегодняшний момент времени одной из главных и перспективных задач в области развития различных областей промышленного и как следствие экономического потенциала страны. В настоящее время инновационный путь развития отечественной промышленности является одним из ключевых направлений российской экономической политики. Успешность реализации этого процесса будет зависеть от темпов развития прогрессивных секторов промышленности в рамках общего повышения эффективности во всех секторах общественного производства. При этом изучение прогностических возможностей временных рядов является важной составляющей инструментария математического моделирования и прогнозирования.

Выполним сравнительный анализ описанных методов прогнозирования. В качестве объекта для эксперимента возьмём ряд отсчётов температур химического процесса [1 ряд С]. Первоначально этот ряд состоит из 226 наблюдений, выполненных через одну минуту. Сравнительные данные по различным видам прогнозирования приведены ниже в таблице. Для получения более объективной сравнительной оценки в качестве “классических” методов прогнозирования используются метод ARIMA и метод экспоненциального сглаживания и прогнозирования. Оба они реализованы в системе STATISTICA 8.0. Метод экспоненциального сглаживания является более простым методом, чем ARIMA, но тем не менее в ряде случаев позволяет строить приемлемые прогнозы временных рядов [2 с. 115]. Суть его заключается в том, что исходный ряд сглаживается с некоторыми экспоненциальными весами, что в результате даёт новый временной ряд с меньшим уровнем шума, поведение которого можно спрогнозировать. Данные по времени вычисления прогноза даются только для нейронных сетей, т.к. вычисление прогноза методами ARIMA и экспоненциального сглаживания в системе

STATISTICA 8.0 осуществляется практически мгновенно. Прогноз вычисляется на 12 значений вперёд. Ниже все данные по результатам экспериментов сведены в единую таблицу 1. Тестирование производилось на ПК под управлением ОС Windows XP в системе Statistica 8.0. Аппаратная часть ПК: AMD Athlon™ 6442 Dual Core Processor 5200+2,71ГГц, 2ГБ ОЗУ. Обучение гибридной нейронной сети на нечёткой логике проводилось на том же ПК в системе MATLAB 6.1 Из анализа табличных данных хорошо видно, что существенное улучшение качества прогноза временного ряда достигается при применении гибридной системы MLP-ANFIS, к тому же этот вариант обнаруживает значительный выигрыш во времени по сравнению с “чистым” нейросетевым вариантом (время, затрачиваемое на обучение такой сети меньше в 6,5 раза!, что может существенно влиять на оперативность составления прогноза). К тому же в гибридной сети были взяты 150 входных функций и сравнительно небольшое количество эпох обучения – 50. Вариации этих параметров могут так же влиять на качество прогнозирования, если при их изменении в большую сторону не является критическим время обучения такой сети.

Таблица 1
Сравнительные характеристики различных способов прогнозирования

Метод	Время вычисления	Ошибка SSE	% к наивному прогнозу
“Наивный”	-	1,6953	100%
Экспоненциальное сглаживание (без тренда)	-	1,9835	117%
Экспоненциальное сглаживание (линейный тренд)	-	2,8859	170%
Экспоненциальное сглаживание (экспоненциальный тренд)	-	2,7840	164%
Экспоненциальное сглаживание (демпфированный тренд)	-	2,0207	119,2%
ARIMA	-	2,3369	137,85%
MLP (62-19-1)	225 с.	0,2504	14,77%
MLP-ANFIS(150 функций, 50 эпох)	36 с.	0,2175	12,83%

Таким образом, наглядно продемонстрированы вариации среднеквадратической ошибки (SSE) и снижении временной сложности при применении гибридной нейронной сети (MLP-ANFIS), что даёт предположение о перспективности развития данного вида исследований.

Библиографический список

1. Дж.Бокс, Г.Дженкинс. Анализ временных рядов. Прогноз и управление. Выпуск 1, пер. с англ. – М.: “Мир”, 1974, - 406 с.:
2. Боровиков В.П. Прогнозирование в системе STATISTICA в среде Windows: Основы теории и интенсивная практика на компьютере :Учеб. пособие / В.П. Боровиков, Г.И. Ивченко. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 386 с.: ил.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ ЗНАНИЙ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ

AUTOMATION ENGINEERING KNOWLEDGE FOR DESIGN

Гхош КИНГКАР ПРОСАД, аспирант кафедры САПР и ПК
Волгоградский государственный технический университет

Мд. ШАРИФУЗЗАМАН, студент кафедры АПП
Волгоградский государственный технический университет

Основной целью статьи является ознакомление с методологией, методами и средствами формализации автоматизированных производственных систем программного обеспечения для автоматизации проектных, конструкторских и технологических работ.

Ключевые слова - CASE, методология, системология, SCAD.

In this paper methodology, method and instruments are described that are required for making software of the flexible automated production system. This software is compatible for aided design, engineering and technical work.

Keywords - CASE, methodology, systematology, SCAD.

Персональный компьютер, без сомнения, представляет собой одно из величайших достижений и информационные технологии вырвались из застенков вычислительных центров, куда вход для непосвященных был практически закрыт. Ныне информатика, может стать индивидуальным достоянием каждого. Проблема индивидуализации программных средств инженерного проектирования упирается в технологические возможности [1].

Использование компьютеров для генерации программных средств носит название CASE-технологии (Computer-Aided Software/System Engineering). В широком смысле CASE-технология представляет собой совокупность методологий анализа, проектирования, разработки и сопровождения сложных систем программного обеспечения (ПО), поддерживаемую комплексом взаимосвязанных средств автоматизации. Большинство CASE-средств основано на парадигме методология/метод/нотация/средство. Методология определяет шаги работы и их последовательность, а также правила распределения и назначения методов. Метод – это систематическая процедура генерации описаний компонентов ПО [7]. Нотации предназначены для описания структур данных, порождающих системы и метасистемы. Средства – инструментарий для поддержки методов с использованием принятой нотации. Эти инструменты поддерживают работу пользователей при создании и редактировании проекта в интерактивном режиме.

Система имеет два основных компонента, множество объектов и

множество связей между ними. Если в качестве критерия классификации систем использовать тип носителя, то получим традиционное разделение науки и техники на дисциплины и специальности, каждая из которых занимается определенным типом элементов. Классификация систем будет совершенно иной, если в качестве критерия применять тип отношений. Научкой, изучающей системы в этом аспекте, является системология. С точки зрения системологии иерархия

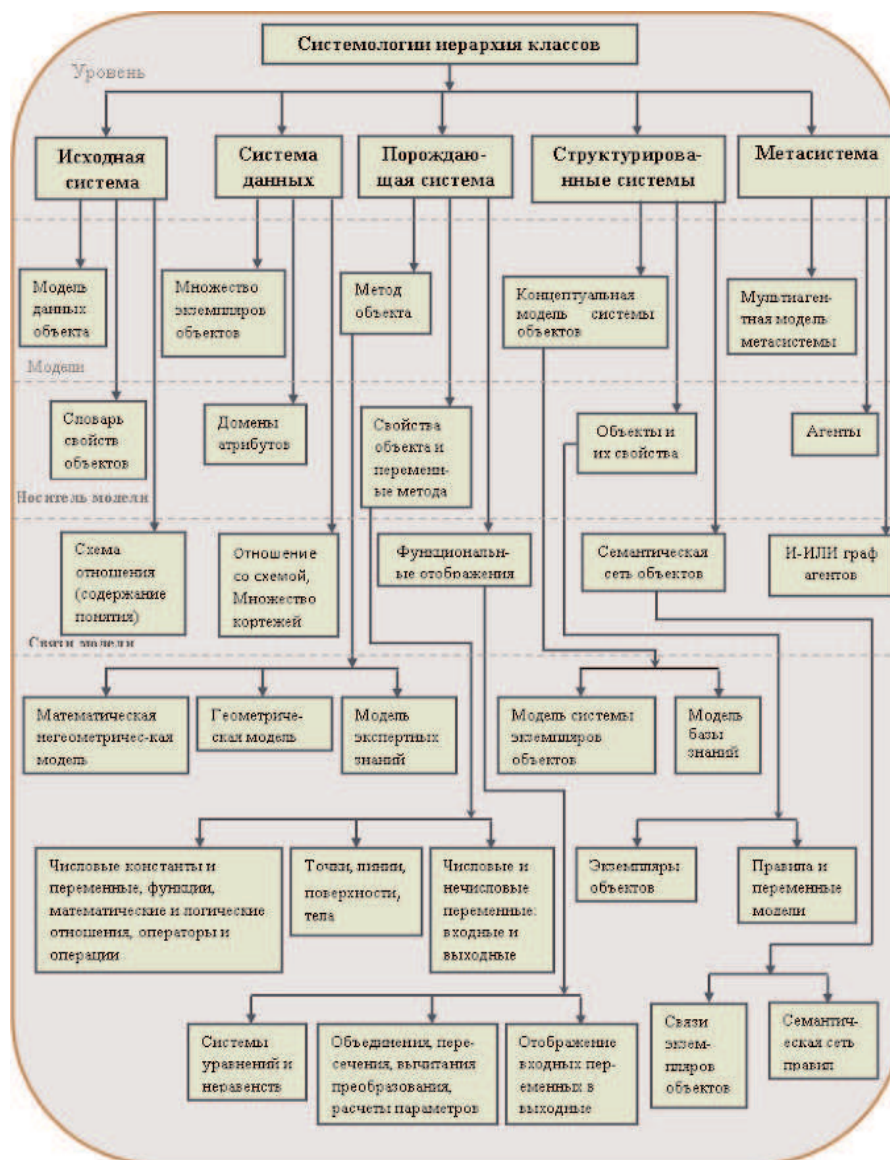


Рис. 1. Методология создания гибких автоматизированных производственных систем программными средствами

классов определяется уровнями знаний относительно рассматриваемых явлений (рисунок 1).

Самый нижний уровень в этой иерархии, обозначаемый как уровень «исходная система» - рассматриваются свойства исследуемой или проектируемой системы. После того как исходная система дополнена данными, т.е. фактическими состояниями переменных, рассматривают новую систему как определенную на эпистемологическом уровне «система данных».

Уровень «порождающая система» (generative system), представляет собой уровень базы знаний генерации значений переменных, определяющих свойства исходной системы. На этом уровне задаются функциональные связи переменных, в число которых входят переменные, определяемые соответствующей исходной системой и некоторые дополнительные. Правило преобразования в базе знаний на этом уровне обычно представляет собой однозначную функцию, присваивающую каждому элементу множества переменных, рассматриваемых в этом правиле в качестве выходных, единственное значение из множества допустимых. При этом выбор единственного решения может производиться автоматически или с привлечением человека.

На уровне «структурированные системы» (structured system), системы определенные как порождающие или системы более низкого уровня, называют подсистемами общей системы. Эти подсистемы могут соединяться в том смысле, что они имеют некоторые общие переменные. На уровнях «метасистемы» и выше системы состоят из набора систем, определенных на уровнях исходная система, система данных, порождающая система или структурированные системы, и некоторой метахарактеристики как правила, отношения, процедуры и т.д. описывающей замены в системах более низкого уровня. Эти уровни, необходимые для формирования концептуальных грифов И/ИЛИ.

Описанная выше системология легла в основу комплексного CASE-средства, разработанного на фирме СПРУТ-технология для генерации интегрированных интеллектуальных систем компьютеризации инженерной деятельности. Каждый из перечисленных на рисунке 1 уровней знаний имеет свой язык, методику формирования и средства их реализации.

Исходная система формируется система понятий прикладной области. Содержание понятия - это совокупность всех главных его свойств. Объем понятия - множество всех объектов, обладающих существенными свойствами понятия. Свойства делятся на характеристические, позволяющие различать экземпляры объектов из объема понятия, дифференциальные, формирующие содержание понятия, и валентные обеспечивающие родовидовую связь между различными понятиями. В качестве метода и нотации при формировании исходных систем в СПРУТ-технологии используется международный стандарт IDEF-1X.

Система данных формируется система данных. Для стандартных и нормализованных объектов, например, крепежа, база данных формируется на начальном этапе вручную, а для проектируемых объектов - автоматизированно, в процессе проектирования, формируя архив проектов. Архив проектов формируется в виде баз данных, по которым при необходимости в течении нескольких минут могут быть сгенерированы документы.

Порождающие системы делятся на два основных класса: математические и экспертные [2, 3]. При этом первые имеют подчиненное значение по отношению ко второму. Для решения систем уравнений и неравенств используются стандартные подпрограммы. Геометрические знания представляются в виде параметризованных образов, которые формируются в интерактивном графическом режиме с помощью системы SCAD. С помощью простого и удобного графического редактора SCAD эксперт формирует изо-

бражение. Полученная подпрограмма впоследствии, используется в экспертной системе для автоматической генерации чертежной документации. С помощью системы SCAD при помощи DXF файлов возможно осуществлять параметризацию имеющегося архива чертежей, превращая данные в знания.

Модули инженерных знаний, которые при этом используются, являются аналогами функциональных блоков международного стандарта IDEF0 [5]. Формирование структурированных систем производится автоматически в процессе ввода знаний на нижних уровнях. В области искусственного интеллекта происходят революционные преобразования [6]. Источниками этих преобразований служат: 1) распределенный искусственный интеллект (РИИ) и 2) активный объектно-ориентированный подход (АООП).

Подобластью РИИ являются мультиагентные системы (MAC). Агент представляет собой дальнейшее развитие понятия объект. Объект - это абстракция множества сущностей реального мира или виртуальных сущностей, имеющих одни и те же свойства и правила поведения. Агент - объект, возникающий в среде, где он может выполнять определенные действия, который способен к восприятию части своей среды, может общаться с другими агентами и оказывает автономным поведением, являющимся следствием его наблюдений, знаний и взаимодействий с другими агентами. С точки зрения объектно-ориентированного подхода (ООП) объект представляет собой комплекс из набора данных и процедур в совокупности с интерфейсом, способным получать и посылать сообщения. MAC являются, как правило, существенно распределенными: пространственно - распределенными и/или функционально - распределенными.

MAC может состоять из чисто искусственных агентов (программных модулей) или включать также человека. В первом случае мы имеем машинную, а во втором человеко-машинную систему. Архитектура агента вытекает из приведенных выше определений. Агент - это объект, а каждый объект обладает свойствами и правилами поведения. Объект представляет собой основную категорию, используемую для описания ПО в форме моделей данных, как это было описано выше. Каждый агент соответствует некоторому понятию. В число характеристических признаков агента входят указывающий атрибут, определяющий уникальное имя агента, и идентификатор, задающий уникальное имя каждого конкретного агента, входящего в объем понятия. Агент представляет собой особую категорию объектов, которые осуществляют преобразование среды. Эта категория носит название объект-функция. Дифференциальные признаки объект-функций делятся на два класса: входные и выходные. Преобразование входных атрибутов в выходные осуществляется методом агента, который определяет его поведение. Метод агента может быть реализован с помощью традиционных технологий процедурного типа с использованием алгоритмических языков. В таком случае агент не может быть отнесен к числу интеллектуальных.

Наиболее прогрессивной технологией реализации метода является использование баз знаний продукционного типа [5]. В этом случае метод представляет собой систему, состоящую из множества продукционных правил, связанных в семантическую сеть, которая определяет структуру метода. Определение выходных атрибутов агента при его функционировании осуществляется посредством логического вывода на этой сети. В мультиагентных системах компьютеризации инженерной деятельности в качестве искусственных агентов выступают сборочные единицы и их узлы, детали и их конструкторско-технологические элементы [6]. Средой является проект, формируемый агентами в базе данных.

Основным в данной статье ознакомлении с методологией, методами и средствами формализации автоматизированных производственных систем программного обеспечения для автоматизации проектных, конструкторских и технологических работ.

В информационных системах ключевыми словами - CASE, системология, SCAD, писание этих технологий подробно представлено и разбирается в представленной статье. Информационные технологии на глазах одного поколения проделали путь, на который технологиям материального производства потребо-

вались столетия. Высшей формой развития материальных технологий, достигнутой к настоящему времени, являются гибкие производственные системы, обслуживающие и транспортные роботы, автоматизированные склады и прочую технику, позволяющую производству работать.

Библиографический список

1. А. И. Кондаков. САПР технологических процессов. – М.: Издательство академия, 2008.
2. А. Л. Ездаков. Экспертные системы САПР. – М.: Издательство форум, 2009.
3. Дмитрий Ушаков. Введение в математические основы САПР. – М.: Издательство ледас, 2006.
4. Narinyani A.S. Looking for an approach to a theory of models of parallel computation. - In: International Symposium on Theoretical Programming, Springer Verlag, Berlin, 1974.
5. Нариньяни А.С. Недоопределенность в системе представления и обработки знаний. - Техническая кибернетика, М., 1986, N.5.
6. Narinyani, A. S. Intelligent software technology for the new decade. Communications of the ACM, v. 34, No. 6, pp. 60-67, 1991.
7. Kumar Vipin/ Algorithms for constraint-satisfaction problems: a survey.// AI Magazine.-1992, Spring. pp.32-44.

Уважаемые читатели!

При желании связаться с автором публикации, просим Вас обращаться в редакцию журнала. Электронная версия журнала доступна на сайте www.nauchoboz.ru.

