



**СОВРЕМЕННАЯ
ГУМАНИТАРНАЯ
АКАДЕМИЯ**

ТРУДЫ СГА

№ 1 январь 2014

Москва

Труды СГА. Выпуск 1 (январь). Юриспруденция. Образование. Психология. Экономика. Менеджмент. Информатика. М.: Издательство СГУ, 2014.

Редакционная коллегия:

Карпенко М.П. — доктор технических наук (председатель)

Волкова Н.А. — кандидат юридических наук

**Дмитриев А.В. — доктор философских наук,
член-корреспондент РАН**

Захарова Л.Д. — кандидат филологических наук

Изюмова С.А. — доктор психологических наук

Миронов О.О. — доктор юридических наук

Павлова С.А. — доктор экономических наук

Письменский Г.И. — доктор исторических наук

Сельская Н.С. — кандидат технических наук

Стребков В.А. — доктор философских наук

Фокина В.Н. — кандидат социологических наук

Шингаров Г.Х. — доктор философских наук

Научный редактор

Иванова Е.О. — кандидат педагогических наук

СОДЕРЖАНИЕ

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Давыдова Е.В.

Зарубежный опыт борьбы с налоговой преступностью. 5

Лягин В.В.

Проблемные вопросы доказывания в уголовном процессе. . . 13

Меньков Р.А.

Существенные условия договора займа 17

Ниталиев Р.И.

Эволюция видов договоров купли-продажи в гражданском праве. 22

Солодкая С.И.

Проблемы и перспективы развития конституционного законодательства России. 28

Леткова Е.Ю.

Особенности правовой природы брачного договора по Российскому и зарубежному законодательству 33

ОБРАЗОВАНИЕ

Сафаргалиева Г.А.

Дистанционное образование как фактор сохранения здоровья школьников 41

ПСИХОЛОГИЯ

Иванов П.А.

Психологические факторы проявления агрессивности в подростковом возрасте 49

Павлова И.Б.

Изучение активных и пассивных форм копинг-поведения студентов СГА 56

Пряхина А.А.

Конфликтные ситуации в педагогическом коллективе. 64

ЭКОНОМИКА

Бразина О.А.

Кредитная политика коммерческого банка как совокупность его кредитной стратегии и кредитной тактики. 73

Шагаева Ю.Г.

Бизнес-план инвестиционного проекта по строительству кирпичного завода в Пензенской области 79

МЕНЕДЖМЕНТ

Белянина Н.В., Гебель А.П.

Электронное правительство в Казахстане 85

Борзунова А.К.

Применение некоторых моделей в практике управления издержками. 98

Вохромеева А.И.

Особенности управления конфликтами в организации, ориентированной на инновации. 105

ИНФОРМАТИКА

Жильченко Р.Ю.

Социальные сети как современные Интернет-площадки для размещения коммерческой рекламы в сфере недвижимости. 111

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Е.В. Давыдова

Зарубежный опыт борьбы с налоговой преступностью

Последние десятилетия в наиболее экономически развитых странах мира часто называют периодом «налогового взрыва». Решение целого ряда сложных социальных проблем, финансирование крупных общенациональных программ, обеспечение эффективного функционирования институтов власти и основных государственных структур вызвали стойкую тенденцию постоянно возрастающего вмешательства государства в хозяйственную жизнь, которое осуществляется, в частности, из-за жесткой налоговой политики и совершенствования системы сбора налогов.

Процесс ужесточения налоговой политики проходит на фоне вступления в силу теневой экономикой, расширения сфер финансовых злоупотреблений и налоговых правонарушений. Во многих странах широкий размах приобрела коррупция государственных служащих на всех уровнях, а уклонение от уплаты налогов в большинстве западных стран превратилось в один из самых распространенных видов экономической преступности.

Огромные убытки экономике любого государства наносят сокрытия истинных доходов и уклонение (в значительной степени) от налогов транснациональных корпораций, совместных предприятий, крупных государственных компаний и кредитно-финансовых учреждений. Не меньшую опасность представ-

ляет также и тот факт, что теневая экономика, вовлекая в сферу преступного бизнеса все новых и новых людей, расшатывает само общество. Страх перед возможным раскрытием финансовых махинаций меняет психологию замешанных в них граждан, которые являются потенциальными жертвами шантажа и рэкета. Кроме этого, часто происходит объединение государственных, общественных и частных структур с криминальной средой. В последние годы в большинстве стран мира наблюдается значительный рост экономической и финансовой преступности. В результате огромные суммы незаконно полученных денежных средств включаются в финансово-экономический оборот, расширяя масштабы теневой экономики. Одновременно вырисовалась устойчивая тенденция к уклонению от уплаты налогов различных категорий налогоплательщиков, в том числе занятых в сфере частного предпринимательства [2, с. 22].

В этих условиях законодательные и исполнительные органы иностранных государств расширяют и укрепляют правовую базу для эффективной борьбы с преступлениями в сфере экономики и финансов, совершенствуют деятельность налоговых органов по предотвращению, выявлению и прекращению указанных правонарушений. Налоговое законодательство многих западных стран отличается детальной доработкой. При этом налоговое право занимает особое место в общей системе прав этих государств. Важнейшим аспектом налогового законодательства является то, что в нем не действует принцип презумпции невиновности и груз доказательств при рассмотрении судебных исков по налоговым делам всегда лежит на налогоплательщиках. Обвиняемый (подозреваемый) при этом не имеет права на отказ от дачи показаний, которые могут быть использованы против него в ходе судебного разбирательства. Похожие правовые нормы действуют в СЕЛА, Франции, Германии, Швейцарии и других странах [3, с. 69].

В налоговом законодательстве предусмотрены существенные исключения из гражданских прав и свобод, декларирован-

ных в конституциях многих стран: неприкосновенность жилища, тайна переписки и др. По утверждениям западных специалистов, действия власти, которые в некоторых случаях классифицируются как «вмешательство в частную жизнь», в налоговом праве рассматривается как норма. Например, при заполнении налоговой декларации налогоплательщик обязан сообщить сведения не только о финансовом положении своей семьи, а также о состоянии здоровья, взносах в фонды различных общественных и политических организаций и любые другие сведения, которые налоговые органы сочтут необходимыми для начисления суммы налога. Так, в Швейцарии в налоговой декларации указываются данные о движимом и недвижимом имуществе (в отношении автомобиля – марка, год приобретения, цена), о наличии драгоценностей (изделия из золота, бриллиантов и т. п.), сберегательные книжки с указанием номера, остатков вкладов, названий банков и т. д.

Судебная практика крупных стран Запада свидетельствует о том, что преступления в финансовой сфере практически всегда являются «консенсусными», то есть осуществляются по предварительной договоренности сторон (например, между субъектами налогообложения или между ними и коррумпированными представителями власти). При этом используются как несовершенство законодательных актов и «помощь» коррумпированных чиновников, так и традиционные способы уклонения от уплаты налогов путем сокрытия доходов, проведения сложных межбанковских комбинаций и многоканальной «трассировки» денег в различные сферы теневой экономики. Специалисты отмечают сложность документирования и формирования доказательной базы подобных преступлений, поскольку основные участники противоправных действий глубоко законспирированы, а их действия, как правило, тщательно спланированы и хорошо организованы.

Поэтому в большинстве западных стран налоговые судебные иски исключены из сферы имущественных исков и по сути

приравнены к уголовным делам. Соответственно, за умышленное сокрытие доходов от налогообложения законодательством предусмотрены такие же суровые наказания, как и за уголовные преступления.

Специфика налогового законодательства и сложность судебного рассмотрения дел о правонарушениях в налогово-финансовой сфере обусловили создание в некоторых западных странах, например в США и Германии, института «налоговых судов», которые, действуя в общих рамках системы юстиции, занимаются исключительно рассмотрением исков по налоговым вопросам. В эти же судебные органы могут быть обжалованы решения налоговых властей о применении финансовых санкций (о наложении штрафа, ареста на имущество и т. п.).

Фискальные службы обладают исключительно широкими правами в сфере контрольно-инспекционной деятельности. В тех случаях, когда налоговая инспекция недовольна сведениями, которые указаны в декларации о доходах, она может требовать любую другую дополнительную информацию о налогоплательщике (по месту его работы, в банке, страховой компании и т. д.) или назначить ревизию бухгалтерских книг и других финансовых документов за несколько лет. По результатам ревизии сумма налога может быть пересмотрена: в Швейцарии – за последние 3 года, в США – за 5 лет, в Германии – (при наличии подозрений в умышленном сокрытии доходов) – за 10 лет.

Одним из распространенных приемов, применяемых правоохранительными и налоговыми органами для выявления фактов сокрытия доходов, является сопоставление задекларированных доходов с затратами налогоплательщика. Для этого подсчитываются его крупные приобретения за несколько лет (покупка недвижимости, автомашины, капиталовложения, ценные бумаги и т. д.) и сравниваются с указанными в налоговой декларации официальными доходами за тот же период. Значительные расхождения между суммами доходов и расхо-

дов могут служить основой для проведения финансового расследования и открытия судебного дела по обвинению в уклонении от уплаты налогов.

Отметим, что налоговые службы в западных странах в значительной степени наделены полномочиями правоохранительных органов. Органы налоговых расследований (следственный аппарат) по существу представляют собой специализированные полицейские службы, которые часто используют при проведении финансовых расследований такие специфические методы, как негласное наблюдение, опрос свидетелей из окружения подозреваемого, перлюстрация почтовых отправлений и прослушивание телефонных разговоров, привлечение платных информаторов. Сотрудники органов налоговых расследований часто проводят расследования негласно, используя в качестве прикрытия документы различных правительственных и даже частных организаций.

Таким образом, наделение налоговых служб западных стран некоторыми правами и функциями правоохранительных органов (в частности создание в рамках этих служб подразделений налоговых расследований) позволяет использовать специфические методы работы, характерные для спецслужб, а также существенно повысить эффективность финансового контроля в области налогообложения. С другой стороны, тесное взаимодействие налоговых органов с правоохранительными и спецслужбами, прежде всего по линии обмена информацией, способствует заметной борьбе с другими, общеуголовными видами преступности.

Организация сбора налогов и финансового контроля в США является тщательно разработанным и мощным механизмом. Ядром этой системы является Служба внутренних доходов Министерства финансов США, которое также называют Налоговым управлением, состоящая из центрального аппарата и периферийных налоговых служб – штатных и местных.

Служба внутренних доходов США (Налоговая служба) является федеральным органом налогового контроля. В территориальном отношении она состоит из центрального аппарата, 7 региональных управлений, 65 районных управлений, 9 центров обслуживания клиентов и 900 налоговых бюро. На уровне субъектов Федерации действуют налоговые службы штатов. Деятельность СВД направлена на обеспечение получения государственной казной налоговых поступлений в надлежащем объеме при минимальных затратах. Достижению этого способствует предоставление налогоплательщикам помощи в точном и своевременном заполнении и подаче деклараций о доходах. Девиз Службы внутренних доходов – собрать причитающуюся сумму налоговой прибыли с наименьшими затратами, служить народу, постепенно улучшать качество обслуживания, работать так, чтобы заслужить наивысшую степень народного уверенности в честности, эффективности и справедливости сотрудников СВД [1, с. 4].

Каждое налоговое бюро СВД состоит из 6 отделов: административного, выдачи лицензий (на занятие определенным видом деятельности), обработки информации, сбора налогов, контроля за правильностью уплаты налогов, а также следователя. СВД Минфина США обладает, по оценкам специалистов, более подробными сведениями о частных лицах, чем ФБР, которое постоянно обращается к услугам налоговой службы при проведении тех или иных расследований. Отдельные оперативные группы, которые действовали в рамках СВД, были объединены в самостоятельные подразделения налогового розыска – Штаб специальной службы, которые превратились в начале 90-х в мощное Генеральное управление налоговых расследований – ГУПР. По мнению экспертов, законодательные укрепления позиций СВД позволило США предотвратить огромные финансовые потери. Налоговое ведомство СЕЛА ежегодно приносит государственной казне более 1 трлн долл.

Особое место в структуре ГУПР отводится Следственному управлению, которое состоит из нескольких оперативных отделов, функциональных и информационно-аналитических служб, криминалистических лабораторий. Единственная в налоговом ведомстве США лаборатория криминалистических исследований и судебно-медицинской экспертизы расположена в Чикаго. В ее штате 33 специалиста, которые занимаются исследованием подозрительных документов, идентификацией образцов бумаги, типографской краски, чернил; проверкой с помощью полиграфов; идентификацией человека по биометрическим параметрам и т. д. Бюджет лаборатории – 3,5 млн долл. в год. Наряду с выполнением своей основной задачи по выявлению лиц, уклоняющихся от уплаты налогов, или тех, которые получают денежные средства с помощью фальшивых финансовых документов, лаборатория предоставляет криминалистическую помощь американским правоохранительным органам в расследовании сложных уголовных преступлений. Кроме различных экспертиз сотрудники лаборатории ведут большую исследовательскую работу, связанную с разработками новых методов криминалистических исследований и созданием новых видов оперативно-технической аппаратуры [3, с. 69].

Важным источником необходимых налоговой службе сведений являются также информационные кредитные бюро – частные фирмы, специализирующиеся на сборе и анализе данных, характеризующих финансовое положение частных лиц. Появление и рост числа этих фирм, деятельность которых регламентируется законодательством, связаны с развитием кредитного обслуживания населения и обусловлены потребностями кредиторов в оперативной проверке кредитоспособности потенциальных лиц, принимающих заем. В нескольких крупных бюро США есть досье практически на все взрослое население страны.

Сейчас следственным СВД предоставлено право выносить собственные «оценки риска», то есть без предварительного судебного решения накладывать арест на активы любого налогоплательщика (физического или юридического лица), если, по мнению экспертов службы, имеет место факт уклонения от уплаты налогов. Деятельность СВД считается высококорентабельной: на 1 доллар, затраченный на содержание аппарата налоговых служб и проведение финансовых расследований, государство получает около 4 долларов в виде дополнительных поступлений в казну.

Анализ деятельности фискальных и налоговых органов западных стран показывает, что по мере организационного становления и совершенствования форм и методов работы акцент в приоритетах Главного управления налоговых расследований оказывается явно изменен. С прекращения конкретных нарушений налогового законодательства акцент смещается на проникновение в потенциально криминогенную среду с целью оперативной разработки подозреваемых, а также выявления недостатков, используемых ими в действующем законодательстве, и новых путей легализации незаконно полученных денежных средств.

Список литературы

1. *Аминев Ф.Г.* Комплексное использование экспертно-криминалистических учетов в информационном обеспечении расследования и раскрытия преступлений. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Башкирский государственный университет, 2011.

2. *Гладких, С.Н.* Проблемы расследования налоговых преступлений [Текст]: диссертация кандидата юридических наук / С.Н. Гладких. – М.: Инфра, 2012.

3. *Голоднюк, М.Н., Зубкова В.И.* Предупреждение преступности [Текст]: учебник для вузов / М.Н. Голоднюк. – М.: Норма, 2011.

Научный руководитель – Н.П. Фролкин, кандидат юридических наук, доцент

Проблемные вопросы доказывания в уголовном процессе

Категория доказывания является одной из центральных, но в то же время – одной из наиболее спорных в российской юридической доктрине. В правовой литературе существуют различные взгляды на понятие «доказывание». Так, под доказыванием понимается: деятельность познавательная и достоверительная компетентных государственных органов, среди которых традиционно называют и суд, но также традиционно не упоминают адвоката [1]; регулируемая законом деятельность, заключающаяся в сборе, проверке и оценке доказательств с целью установления таких обстоятельств, которые подлежат доказыванию по уголовному делу согласно УПК РФ [2]; урегулированная законом деятельность по установлению и обоснованию обстоятельств уголовного дела, на основе которых может быть разрешен вопрос об уголовной ответственности; получение доказательств и оперирование ими в целях воссоздания действительной картины изучаемого события [3].

Законодательная формулировка содержится в статье 85 УПК РФ, согласно которой «доказывание состоит в собирании, проверке и оценке доказательств в целях установления обстоятельств, предусмотренных статьей 73 настоящего Кодекса». Собирание доказательств – это правоприменительная, то есть властная, деятельность, осуществляемая лицами, в производ-

стве которых находится уголовное дело, в том числе и судом. В то же время из содержания данной статьи достаточно трудно установить, кому принадлежит обязанность доказывания, какую роль в нем выполняют субъекты уголовного процесса, не наделенные властными полномочиями, хотя УПК РФ предусматривает и их участие в этом процессе. Устранить указанную проблему можно, изложив ст. 85 УПК РФ в предложенной ниже редакции:

Статья 85. Доказывание.

1. Доказывание состоит в собирании, проверке и оценке доказательств дознавателем, следователем, прокурором и судом в целях установления обстоятельств, предусмотренных статьей 73 настоящего Кодекса.

2. Участие в доказывании иных участников уголовного судопроизводства со стороны обвинения и защиты состоит в заявлении ходатайств, участии в производстве следственных и судебных действий, судебных прениях, обжалования процессуальных действий и решений, связанных с доказыванием.

Представляется, что УПК РФ совершенно необоснованно регламентирует право защитника «собирать доказательства», на что уже обращал в своих работах внимание С.А. Шейфер [3]. Более точной является формулировка, использованная в Федеральном законе от 31.05.2002 N 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», регламентирующая право адвоката «собирать и представлять предметы и документы, которые могут быть признаны вещественными и иными доказательствами, в порядке, установленном законодательством Российской Федерации». Из данной формулировки совершенно ясно, что адвокат вправе лишь собирать «предметы и документы», которые сами по себе доказательствами не являются, для представления их лицу, в производстве которого находится уголовное дело. И лишь лицо, наделенное соответствующими полномочиями, затем вправе придать этим материалам статус доказательств. Данная про-

блема требует изменения положений п. 2 ч. 1 ст. 53 и ч. 3 ст. 86 УПК РФ с тем, чтобы в них указывалось на право защитника собирать предметы и документы, которые могут быть признаны доказательствами уполномоченным лицом в установленном законом порядке.

Еще одним из наиболее обсуждаемых в процессуальной науке аспектов доказывания является определение цели доказывания. Часть процессуалистов полагает, что истина является целью судопроизводства, которую необходимо отразить в УПК РФ. Другие поддерживают исключение истины из уголовно-процессуального закона, считая, что она больше не является целью судопроизводства. Понятие «истина» содержалось в целом ряде статей ранее действовавшего УПК РСФСР 1960 г., но при этом законодательно оно определено не было. В УПК РФ 2001 года об установлении истины в уголовном судопроизводстве ничего не сказано. В связи с этим вопрос о цели доказывания стал еще более актуальным.

Состязательный судебный процесс – это такой процесс, при котором обе стороны могут активно защищать свои права (Ожегов С.И. Словарь русского языка). Имеются многочисленные позиции, представляющие крайние, радикальные варианты отношения к состязательности в доказывании и возможности и необходимости установления в ходе данного процесса истины.

Представляется, что состязательность уголовного процесса отнюдь не препятствует, а, напротив, способствует всестороннему, полному и объективному исследованию обстоятельств уголовного дела, получению о них достоверного знания, то есть установлению по нему той самой объективной истины, которая и остается в конечном счете целью доказывания и в условиях состязательности. Пусть в тексте действующего закона это выражено менее определенно, чем в прежнем законе. Конечно же, в наши дни имеются обвинительные приговоры, не содержащие истину, но это ошибочные приговоры, подлежащие отмене. Так как именно установление исти-

ны должно быть предписано законодателем как обязанность стремиться к объективному и достоверному выяснению всех обстоятельств.

Список литературы

1. *Белкин А.Р.* Уголовный процесс. Сборник тестов. Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: РИОР, 2012. – 254 с. – ISBN 978-5-369-01050-1.

2. *Лупинская П.А.* Решения в уголовном судопроизводстве: теория, законодательство, практика. (издание 2-е, переработанное и дополненное). – М.: Норма, 2010.

3. *Шейфер С.А.* Доказательства и доказывание по уголовным делам: проблемы теории и правового регулирования. – М.: НОРМА, 2009. – 240 с.

Научный руководитель – А.И. Глушков, доктор юридических наук, профессор

Существенные условия договора займа

Содержание всякого гражданско-правового договора представляет собой совокупность всех его условий. Под содержанием договора как правоотношения, обязательства обычно понимаются права и обязанности сторон. По этому поводу М.И. Брагинский пишет: «Договорные условия представляют собой способ фиксации взаимных прав и обязанностей. По этой причине, когда говорят о содержании договора в его качестве правоотношения, имеют в виду права и обязанности контрагентов» [1].

В современной юридической литературе рассуждения о содержании договора займа обычно ограничиваются ссылкой на его односторонний характер и в связи с этим указанием на то, что на заемщике лежит обязанность возратить займодавцу соответствующую денежную сумму или определенное количество вещей, равное полученному, а также уплатить причитающиеся последнему проценты, а займодавец наделен соответствующим правом требования.

Характерно, что применительно к договору займа в современной юридической литературе особо не анализируется проблема существенных условий этого договора, однако любой договор, в том числе и договор займа, согласно ст. 432 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) считается заключенным лишь тогда, когда сторонами достигнуто соглашение по всем его существенным условиям [2].

Реальный характер договора займа влияет лишь на определение момента, с которого этот договор может считаться заключенным (таковым считается момент передачи денег или иного имущества заемщика), что не исключает заключения сторонами письменного соглашения о займе, а в случаях, предусмотренных ст. 808 ГК РФ, письменная форма договора займа становится обязательной. В таких ситуациях при отсутствии соглашения сторон по всем существенным условиям договора займа договор должен признаваться незаключенным и тогда, когда передача объекта займа заемщику состоялась.

Что касается диспозитивных правил, определяющих порядок и срок исполнения заемщиком обязанностей по возврату займодавцу имущества, составляющего объект займа, и уплате процентов (ст. ст. 809, 810 ГК РФ), то они рассчитаны практически исключительно на случаи денежного займа и не могут регулировать отношения сторон, связанные с исполнением заемщиком обязанности по возврату займодавцу равного полученному количества вещей того же рода и качества. Да и относительно денежного займа не исключаются ситуации, когда применение названных диспозитивных правил окажется невозможным: например, соглашением сторон будет предусмотрено, что указанные нормы не подлежат применению к их отношениям либо стороны не доведут до конца согласование возникших у них при заключении договора займа разногласий по поводу порядка и срока уплаты денежной суммы заемщиком или размера процентов.

Одним из существенных условий договора займа является обязанность заемщика возвратить заем. Момент исполнения обязанности заемщика совпадает с моментом передачи займодавцу равного количества полученных им от займодавца вещей того же рода и качества или с моментом передачи суммы займа, зачисления денег на банковский счет займодавца (п. 3 ст. 810 ГК РФ). Однако в договоре займа сторонами может быть предусмотрен иной порядок возврата заемщиком суммы займа зай-

модавцу. Так, например, договор займа может содержать условия возврата суммы займа по частям, передачи возвращаемой суммы не займодавцу, а по указанию последнего – третьему лицу и т. п.

Существенными условиями возмездного договора являются условия о размере процентов за пользование заемными денежными средствами, а также о порядке их уплаты заемщиком. В соответствии со ст. 423 ГК РФ любой договор предполагается возмездным, если из закона, иных правовых актов, содержания или существа договора не вытекает иное. Применительно к договору займа это общее правило конкретизировано в ст. 809 ГК РФ, устанавливающей условия и порядок взимания процентов на сумму займа. П.1 ст. 809 ГК РФ предусматривает, что займодавец имеет право на получение с заемщика процентов на сумму займа в размерах и в порядке, определенных в договоре, если иное не предусмотрено законом или договором. При отсутствии в договоре условия о размере процентов их размер определяется существующей в месте жительства (займодавец – физическое лицо) или в месте нахождения (займодавец – юридическое лицо) ставкой банковского процента (ставкой рефинансирования) на день уплаты заемщиком суммы долга или его соответствующей части.

Срок и порядок исполнения заемщиком обязанности по возврату суммы займа займодавцу определены в ст. 810 ГК РФ. Указанные условия, согласно п. 1 названной статьи, вырабатываются по соглашению сторон и предусматриваются в заключаемом ими договоре займа. В случае, когда в заключенном сторонами договоре займа отсутствуют условия о сроке возврата займа либо договор займа заключен в форме устной сделки, либо срок возврата займа определен моментом востребования, заемщик обязан возвратить займодавцу полученную сумму займа в течение 30 дней со дня предъявления займодавцем соответствующего требования.

Эта норма выполняет роль специального правила по отношению к общим положениям о порядке и сроке исполнения

бессрочного обязательства, исключающего возможность их применения к договору займа, в котором срок возврата суммы займа не установлен или определен моментом востребования. Речь идет об условиях, содержащихся в п. 2 ст. 314 ГК РФ, согласно которым в случае, если обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, обязательство должно быть исполнено в разумный срок. Обязательство, не исполненное в разумный срок, а равно обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства. Такой же диспозитивный характер носят правила, регулирующие отношения, связанные с возможностью досрочного исполнения заемного обязательства. В соответствии с абзацем 1 п. 2 ст. 810 ГК РФ, если иное не предусмотрено договором займа, сумма беспроцентного займа может быть возвращена заемщиком досрочно.

Круг существенных условий договора займа (при заключении его в письменной форме) может быть расширен по воле сторон: для этого необходимо, чтобы одна из его сторон (займодавец или заемщик) сделала заявление о том, что предлагаемое ею условие (которое, естественно, не относится к предмету договора и не объявлено существенным самим законом) она полагает существенным (например, условие об ответственности заемщика за просрочку возврата суммы займа или условие об отступном на случай неисполнения договора займа).

Договор займа может быть заключен сторонами с условием использования заемщиком полученных средств строго на определенные цели (целевой заем). В этом случае на заемщика возлагается обязанность обеспечить возможность осуществления займодавцем контроля за целевым использованием

суммы займа. При нарушении этой обязанности, а также в случае выявления фактов нецелевого использования заемных средств займодавец, если иное не предусмотрено договором, вправе потребовать от заемщика досрочного возврата суммы займа и уплаты причитающихся процентов (ст. 814 ГК РФ).

Итак, существенными условиями всякого договора, согласно п. 1 ст. 432 ГК РФ, признаются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Однако легальная дефиниция такой юридической категории, как предмет договора, в законодательстве отсутствует, что породило ряд разночтений в понимании этой категории как в научном мире, так и в правоприменительной практике.

Список литературы

1. Брагинский, М.И., Витрянский, В.В. Договорное право: договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований. В 2 т. Кн. 5. Т. 1[Текст] / М.И. Брагинский, Витрянский В.В. – М.: Издательство «Статут», 2011. – 1359 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. С изменениями и дополнениями на 1 февраля 2012 г. [Текст]. – М.: Издательство «Эксмо», 2012. – 656 с.

Эволюция видов договоров купли-продажи в гражданском праве

Договор купли-продажи относится к числу традиционных институтов гражданского права, имеющих многовековую историю развития. Уже в классическом римском праве складывается в качестве консенсуального контракта *emptio et venditio*, понимаемый как договор, посредством которого одна сторона – продавец (*venditor*) обязуется предоставить другой стороне – покупателю (*emptor*) вещь, товар (*merx*), а другая сторона – покупатель обязуется уплатить продавцу за указанную вещь определенную денежную сумму (*premium*). Римскому праву были также известны договоры о продаже будущего урожая, в таких случаях применялся договор о продаже вещи будущей или ожидаемой, а продажа считалась совершенной под отлагательным условием. Договор купли-продажи мог иметь своим предметом также бестелесную вещь, то есть имущественное право (право требования, право осуществления узурфрукта и т. п.) [1, с. 57].

В российском дореволюционном гражданском законодательстве собственно договором купли-продажи (или, как предусматривалось действовавшим законодательством, «продажи и купли») признавались лишь сделки по продаже движимого имущества. Что же касается недвижимого имущества, то купля-продажа была отнесена законом не к договорам, а к способам приобретения прав на имущество; купчая крепость

рассматривалась в качестве акта перенесения права собственности на недвижимость. Российские цивилисты, критикуя законодательство той поры, полагали, что имеется единый двусторонний договор как движимого, так и недвижимого имущества, так как основанием приобретения покупателем права собственности на продаваемую вещь во всех случаях является соглашение сторон. Вместе с тем и законодательством, и гражданско-правовой доктриной признавалось, что сфера действия договора купли-продажи ограничивается лишь вещами физическими и не включает в себя имущественные права, поскольку с юридической точки зрения в последнем случае нет покупки или продажи, а есть только передача, уступка прав [2, с. 225–227].

При подготовке проекта Гражданского уложения, который был внесен на рассмотрение Государственной Думы в 1913 г., нормы о продаже были помещены в разд. II («Обязательства по договорам») кн. V («Обязательственное право») проекта, поскольку «продажа есть договор двусторонний» и «входит непосредственно в область договорных отношений» [4, с. 303–304]. Под договором продажи (термин «купля-продажа» был признан неудачным как буквальный перевод латинского *emptio et venditio*, не соответствующий духу русского языка) понимался договор, по которому продавец передает или обязуется передать движимое или недвижимое имущество в собственность покупателя («покупщика») за установленную денежную сумму. Причем правила о продаже подлежали применению также к возмездной уступке прав.

В цивилистической литературе XIX столетия куплей-продажей признавался договор, в силу которого одна сторона обязывалась передать другой стороне вещь в собственность, а та уплатить ей известную сумму денег. Поставкой именовался договор, в силу которого одна сторона обязывалась к назначенному сроку передать вещи определенного рода и в определенном количестве, а другая сторона обязыва-

лась заплатить за это известную сумму денег. Схожие признаки с договором поставки имел подряд, определяемый как договор, в силу которого одно лицо принимало на себя обязательство за известное вознаграждение исполнить своим иждивением предприятие [3, с. 316–317].

Объектом всех трех указанных договоров выступали вещи – части физического (материального) мира. Однако договор купли-продажи имел своим содержанием передачу индивидуальных вещей. Поставка и подряд – только передачу вещей, определяемых родовыми признаками. Также купля-продажа осуществлялась при условии, что объект ее принадлежит продавцу на праве собственности, а поставка и подряд предусматривали возможность заключения договора, объектом которого распоряжающаяся сторона не обладала на праве собственности. Последний аргумент основывается на том, что купля-продажа движимых вещей могла быть совершена устно, поставка – всегда в письменной форме, нарушение которой лишало стороны права доказывать существование договорных обязательств свидетельскими показаниями [5].

Сходство договоров поставки и подряда привели отдельных цивилистов и российского законодателя к почти полному смешению этих двух договоров. Отличия же отдельные авторы находили только в различных основаниях. Профессор Шершеневич указывал, что «поставка обязывает только к передаче вещей, а подряд обязывает сверх того к выполнению работы, и сами вещи являются необходимым условием этой работы. Поэтому одна передача вещей еще не освобождает от обязанности и от риска, который продолжает лежать на обязанной стороне до выполнения работы» [3, с. 372]. Ранее Д.И. Мейер вообще отрицал сходство данных договоров, указывая, что «подряд столько же отличен от поставки, сколько личный наем от купли-продажи» [2, с. 298].

Указанный спор продолжился и в советский период развития нашего государства, поскольку законотворчество первых двух десятилетий СССР (РСФСР) основывалось на имперском законодательстве.

Необходимо отметить, что в советский период развития гражданского права сфера применения договора купли-продажи существенно ограничилась и свелась к отношениям между гражданами, а также между гражданами и розничными торговыми предприятиями. Отношения, складывавшиеся между «социалистическими» организациями в связи с реализацией производимых ими продукции и товаров, регулировались договорами поставки, контрактации, энергоснабжения, которые имели плановую основу и являлись самостоятельными договорами. В юридической литературе того периода данное обстоятельство объяснялось тем, что «при социализме действие закона стоимости сочетается с действием закона планомерно-пропорционального развития и основного экономического закона социалистического общества. В результате закон стоимости утрачивает всеобщее значение, а потому ограничивается и сфера применения договора купли-продажи, используемого преимущественно для реализации предметов потребления и лишь в сравнительно небольших масштабах для реализации средств производства» [6, с. 206].

В 60-е годы в силу потребностей консолидации близких по юридическим признакам договоров в родовое понятие купли-продажи была высказана мысль о единстве купли-продажи и поставки [7, с. 12]. Следует напомнить, что речь о консолидации близких по юридическим признакам договоров (поставки, запродажи) в родовое понятие купли-продажи шла еще в XIX в. Профессор Г.Ф. Шершеневич писал, что «совокупность юридических отношений, охватываемых на Западе одним понятием купли-продажи, у нас разлагается на три вида по едва уловимым признакам, а именно на куплю-продажу в тесном значении этого слова, запродажу и поставку. В этом случае за-

конодатель принял бытовые понятия, не обратив внимания на то, что они не содержат в себе достаточно юридических признаков различия. С этой системой трех договоров, служащих одним и тем же юридическим средством достижения экономической цели, русское законодательство стоит совершенно одиноко среди других правильных законодательств» [3, с. 316].

При подготовке проекта нового ГК РФ учитывалась наметившаяся в законодательстве тенденция расширения сферы действия института купли-продажи, который уже охватывал в последние годы отношения, связанные и с поставками товаров, и с контрактацией сельскохозяйственной продукции, и со снабжением энергетическими и иными ресурсами. Наиболее последовательно такой подход нашел отражение в Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик (гл. 9). Существенно обогатилось по сравнению с Основами 1991 г. и Гражданским кодексом РСФСР 1964 г. содержание правил купли-продажи. Это явилось, в частности, следствием широкого использования при подготовке ГК РФ опыта международного регулирования купли-продажи, в том числе Венской конвенции 1980 г.

Вместе с тем, исходя из традиций российского законодательства и правоприменительной практики, было бы целесообразно сохранить в качестве разновидностей договора купли-продажи такие, ранее полностью самостоятельные договорные формы, как договор поставки, контрактации и энергоснабжения.

Список литературы

1. Римское частное право: учебник / Под ред. И.Б. Новицкого и проф. И.С. Перетерского. – М., 1996.
2. *Мейер Д.И.* Русское гражданское право. В 2 ч. По испр. и доп. 8-му изд., 1902. Ч. 2. – М., 1997.
3. *Шершеневич Г.Ф.* Учебник русского гражданского права. По изд. 1907 г. – М., 1995.

4. Гражданское уложение: Проект Высочайше учрежденной Редакционной Комиссии по составлению Гражданского уложения / Под ред. И.М. Тютрюмова. Т. II. – СПб, 1910.
5. Свод законов Российской империи. Т. X. Ч. 1. Ст. 1742.
6. *Иоффе О.С.* Обязательственное право. – М., 1975.
7. *Масевич М.Г.* Договор поставки и его роль в укреплении хозрасчета. Автореф. ... дис. док-ра. юрид. наук. – Свердловск, 1966.

С.И. Солодкая

Проблемы и перспективы развития конституционного законодательства России

С момента принятия Конституции РФ на всенародном референдуме в 1993 году начала формироваться отрасль конституционного законодательства нашей страны, которая стала основополагающей отраслью законодательства. Нередко возникают идеи, что сегодня настало время коренной трансформации законодательства, основанной на переосмыслении ключевых конституционных ценностей, перспективной диалектики российского конституционализма, ориентации Основного закона РФ на исторический опыт формирования российского народа как единого целого, на национальную идею.

Проблематика трансформации конституционного законодательства в целом остается недостаточно изученной в литературе. Существуют как сторонники позиций о том, что преобразование конституционного законодательства РФ может иметь место исключительно путем внесения поправок в Основной закон, так и те, кто в той или иной степени поддерживают идею о наличии более широкого инструментария развития конституционного законодательства.

Анализ литературы показывает, что в целом под развитием конституционного законодательства понимают его изменение под влиянием общественно-политических, социально-экономических факторов; его генезис, опосредованный принятием фактических изменений в правовые нормы и в понимании их сущности.

Наиболее строгой формой развития конституционного законодательства является текстуальное изменение Конституции РФ путем принятия поправок к Основному закону и его пересмотра. Развитие конституционного законодательства РФ – неизбежный и закономерный процесс, и осуществляется оно в двух ключевых формах – посредством текстуального изменения Основного закона, а также путем нетекстуального преобразования конституционного законодательства, которое делится на законодательное (принятие федеральных конституционных и «органических» законов) и незаконотательное (путем публикации решений Конституционного Суда РФ).

Кроме того, существуют и более «мягкие» формы развития конституционного законодательства, которые в своей совокупности можно назвать преобразованиями Конституции РФ. Принятие федеральных конституционных законов как одна из разновидностей законодательного способа «преобразования» Конституции РФ достаточно жестко детерминирована Основным законом и представлена незначительным числом нормативно-правовых актов, в то время как в сфере принятия и изменения органических законов мы сталкиваемся с огромным массивом преобразований, осуществляемых буквально ежедневно.

Одной из наиболее характерных сфер выступает избирательное законодательство, на примере которого показана противоречивость диалектики соответствующих норм и обоснована недопустимость хаотичного и безостановочного изменения норм, по своей сущности и содержанию относящихся к конституционным. Базовое избирательное законодательство РФ в обязательном порядке должно приобретать стабильный и упорядоченный характер, для чего рекомендовано внести поправки к Конституции РФ и рассмотреть возможность кодификации федерального избирательного законодательства. Важным направлением трансформации конституционного законодательства РФ также выступает преобразование норм, со-

державшихся в Основном законе, в ходе принятия итоговых решений Конституционного Суда РФ.

В целом объективная диалектика российского конституционного законодательства, наличие ряда проблем и противоречий в конституционном строительстве, а также отдельные аспекты современного политического процесса породили в умах ряда ученых и правоприменителей идеи о необходимости кардинального пересмотра Основного закона нашей страны, не говоря уже о многочисленных предложениях по совершенствованию конституционного законодательства, помимо Конституции. Обращает на себя внимание тот факт, что идеи о необходимости внесения многочисленных поправок в Конституцию, вплоть до полного пересмотра Основного Закона, нередко высказываются и законодателями. Критики отмечают, что «... спустя 20 лет (что очень много для исторических страновых экспериментов) перед лицом надвигающихся новых угроз для существования российской государственности пришло время переосмыслить важные обстоятельства и реалии обустройства жизни страны...» [1, с. 5].

Как показывает практика, эффективными и перспективными инструментами совершенствования конституционного законодательства Российской Федерации выступают, прежде всего, конституционный контроль и конституционный мониторинг. Разграничивая указанные инструменты, надлежит отметить, что контроль в настоящее время осуществляется посредством дискретного сопоставления объекта с самой Конституцией, а мониторинг предполагает системное и непрерывное выявление реального состояния конституционализма в обществе [2, с. 95].

Чтобы обеспечить эффективность мониторинга конституционного законодательства, надлежит гарантировать его системность, комплексность и постоянство как на стадии рассмотрения законопроектов, так и в процессе правоприменения. Мониторинг конституционного законодательства должен

стать важным методом государственного контроля, для чего следует закрепить действенные правовые механизмы влияния его результатов на ключевые решения в государственном управлении на основе ключевых норм Основного закона РФ. Выявляя нежелательные последствия действий правовых норм, уполномоченные лица в ходе конституционно-правового мониторинга будут подготавливать обоснованные рекомендации по эффективному разрешению идентифицированных проблем и противоречий, что будет способствовать прогрессивному развитию конституционного законодательства.

Осмысление динамики конституционного процесса в России в контексте зарубежного опыта показывает, что поэтапная конституционная реформа является важнейшей задачей государства и общества в развитии демократических преобразований [3, с. 140].

В целом в конституционном законодательстве нашей страны имеется множество проблем и противоречий – от концептуальных и идеологических до частных проблем в регулировании отдельных конституционно-правовых подотраслей и институтов. При этом развитие конституционного законодательства возможно лишь через принятие качественных законов, которые развивают основные положения Конституции РФ.

Инструментом обеспечения качества российского конституционного законодательства и повышения его эффективности выступает правовая экспертиза нормативных правовых актов и их проектов. Кроме того, в развитии конституционного законодательства имеется необходимость применения программно-целевого метода.

Только с помощью комплексного и профессионального анализа конституционного законодательства и практики его применения можно повысить качество законотворчества, его эффективность, выявить недостатки нормотворческой и правоприменительной деятельности, а также повысить право-

сознание и правовую культуру человека и общества в целом. Целесообразно осуществлять не только мониторинг отдельных законов, но и их основы – Конституции РФ, по результатам которого можно определять эффективность конституционного законодательства с целью его дальнейшего совершенствования.

Список литературы

1. Конституционализм: уроки, вызовы, гарантии // Сб. избр. публ. и выступлений на междунар. форумах, посвящ. дан. Проблематике / Г.Г. Арутюнян. – К.: Логос, 2011. – 308 с.

2. Сулакшин С.С. Пояснительная записка к научному макету новой Конституции России (для дискуссий и обсуждений). – М.: Научный эксперт, 2011. – 65 с.

3. Бормотов В.Е. Конституция РФ: переустройство или изменение? // Конституционная юстиция в политической и правовой системах России: материалы международного Конституционного Форума (15, 16 декабря 2011, г. Саратов): Сборник научных статей. – Саратов: Саратовский источник, 2012. Вып. 3. – С. 138–143.

Особенности правовой природы брачного договора по Российскому и зарубежному законодательству

Институт брачного договора получил свое закрепление в правовой системе Российской Федерации с 01.03.1996 г. (дата вступления в силу Семейного кодекса РФ). Нормативно-правовой регламентации брачного договора посвящены статьи 40–44 СК РФ. При этом, несмотря на небольшое количество норм СК РФ, посвященных рассматриваемому институту, ряд исследователей отмечают, что «регулирование данного юридического института в настоящее время находится на должном уровне» [1].

В отличие от ранее действовавшего семейного законодательства, предусматривавшего только законный режим совместно нажитого имущества, СК РФ ввел понятие договорного режима имущества (глава 8). До принятия СК РФ возможность договорного режима имущества была предусмотрена нормами статьи 256 Гражданского кодекса РФ, определившей, что имущество, нажитое во время брака, является их совместной собственностью, если договором между ними не установлен иной режим супружеского имущества. Таким образом, регламентация возможности заключения соглашения между супругами по поводу судьбы имущества, приобретенного во время брака, впервые появилась в указанной статье. Следует, однако, отметить, что до появления соответствующих положений Семейного кодекса на практике брачный договор приме-

нялся редко, поскольку его существенные условия не были установлены в законе.

В СК РФ закреплены требования, связанные с содержанием и формой брачного договора, его изменением и расторжением, а также признанием брачного договора недействительным. При этом в настоящий момент как в семейном законодательстве, так и в науке семейного права существует ряд правовых проблем, которые связаны с данным юридическим институтом. Среди таких проблем особое место занимает правовая сущность брачного договора, а именно: что собой представляет брачный договор – полноценный гражданско-правовой договор или договор особого рода. Ответ на указанный вопрос имеет не только важное теоретическое, но и большое практическое значение.

При этом действующее российское законодательство в настоящее время не дает однозначного ответа на поставленный вопрос. Так, например, нормы СК РФ, регламентирующие договорной режим имущества супругов, не содержат каких-либо прямых указаний, позволяющих однозначно определить юридическую природу брачного договора, а также не имеется ни одной ссылки к нормам гражданского законодательства, посвященным общим положениям о сделках и договорах. Однако, согласно статье 4 СК РФ к семейно-правовым отношениям, не урегулированным семейным законодательством, применяется гражданское законодательство постольку, поскольку это не противоречит существу семейных отношений.

Таким образом, исходя из положений вышеуказанной нормы СК РФ, к брачному договору могут применяться нормы гражданского законодательства, если иное не будет вытекать из специфики брачного договора.

Однако, по нашему мнению, вышесказанное не говорит о принадлежности брачного договора к гражданско-правовой сфере, так как применение к брачному договору в субсидиарном порядке норм гражданского законодательства не может

рассматриваться как основание для отнесения брачных договоров к договорам гражданского права. Нормоположения статьи 4 СК РФ в данном случае являются средством законодательной техники, позволяющим осуществить наилучшую регламентацию при минимальных затратах.

Для решения данного вопроса необходимо обратиться к научно-теоретическим источникам. При этом среди правоведов современного семейного и гражданского права существуют две кардинально противоположные точки зрения на данный вопрос.

Одни исследователи [2, с. 848] утверждают, что брачный договор представляет собой полноценную гражданско-правовую сделку, а соответственно является разновидностью гражданско-правового договора.

Другая же часть правоведов, наоборот, считает брачный договор договором особого рода. При этом семейно-правовая природа брачного договора, с их точки зрения, обуславливается специфическими особенностями, к которым, в частности, можно отнести определенный субъективный состав (супруги или лица, собирающиеся вступить в брак), тесную зависимость от брака, вне которого он не может существовать, а также своеобразие предмета договора.

Имеются и представители менее радикальных точек зрения, среди которых можно назвать Л.Б. Максимович [3, с. 22]. По ее мнению, брачный договор представляет собой «гражданско-правовой инструмент семейно-правового регулирования имущественных отношений между супругами», то есть содержит как признаки гражданско-правового договора, так и специфические особенности, которые выделяют его из общего массива гражданско-правовых сделок.

В целях выявления правовой природы брачного договора, на наш взгляд, следует обратиться к теоретическим исследованиям законодательства иных стран. При этом следует отме-

тить, что вопрос о правовой сущности брачного договора тесно связан с правовой природой самого брака.

В частности, в некоторых европейских странах существует взгляд на брак как на договор, что, в свою очередь, неизбежно оказывает влияние на содержание брачного договора.

Примером подобной точки зрения могут являться труды Жюллио де ла Морандьера. В частности, по его мнению, «брак во французском праве есть заключенный в установленной законом форме гражданский договор, который соединяет мужчину и женщину для совместной жизни». Среди признаков гражданско-правовой сделки в данном случае можно отметить, во-первых, совпадение воли сторон и, во-вторых, то, что брак порождает юридические последствия, или обязательства.

Английский правовед Эдуард Дженкс в своих трудах фактически приравнивал институты брака и брачного договора, имеющего в сущности одни и те же условия и схожие правовые последствия. Однако при этом данный автор отделял указанные институты от «обычных договоров», то есть от гражданско-правовых сделок. Такое понимание брака, естественно, не могло не оказать влияния на содержание брачного договора в праве стран Запада [4].

В этой связи следует отметить, что во многих странах заключение брачного договора допускается только для лиц, уже состоящих в браке. Так, согласно ст. 1408 Германского гражданского уложения брачный договор может заключаться только супругами, то есть лицами, уже состоящими в браке. Право ряда государств, например в англо-американской правовой системе, допускает включение в брачный договор положений, регулирующих не только имущественные, но и личные неимущественные права и обязанности супругов.

Схожая концепция лежит в основе семейно-правовой системы некоторых мусульманских стран. В частности, брачные договоры там могут определять не только имущественные права и обязанности супругов, но и личные, вплоть до права

на развод. Судебная практика государств, официальной религией которых является ислам шиитского толка, допускает при заключении брака оговорку, что жена может впоследствии отказаться от брака, если муж не сохранит единобрачия.

Таким образом, возможность включения в содержание брачного договора положений явно неимущественного характера (например, вопросы общей фамилии после вступления в брак, имущественного положения детей от предыдущих браков, условия развода при несоблюдении супружеской верности и проч.) вытесняет указанный договор из числа гражданско-правовых сделок.

По еврейскому религиозному брачному праву, практически не претерпевшему изменений с древности и действующему для всех евреев в Израиле, а также в тех исламских странах, где государственное светское брачное право отсутствует, а вопросы брака и развода регламентированы религиозными общинами, брак, в силу произносимой при его заключении формулы «посвящаешься мне», носит строго религиозный характер и не рассматривается исключительно как гражданский договор. Однако при этом неотъемлемой частью церемонии заключения иудейского брака является подписание брачного контракта.

Однако при рассмотрении данного вопроса через призму законодательства России указанная определенность в области определения правовой сущности брачного договора отсутствует. Согласно действующему законодательству РФ брачным договором признается соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения (ст. 40 СК РФ). Брачным договором супруги вправе изменить установленный законом режим совместной собственности, определить свои права и обязанности по взаимному содержанию, способы участия в доходах друг друга, порядок несения каждым из них семейных расходов, имущество, кото-

рое будет передано каждому из супругов в случае расторжения брака (п. 1 ст. 42 СК РФ).

Соответственно брачный договор, согласно российскому праву, носит сугубо имущественный характер, что свидетельствует больше о его гражданско-правовой сущности.

При этом Слепакова А.В. полагает, что брачный договор можно рассматривать как гражданско-правовой лишь в той мере, в какой он регулирует отношения, составляющие предмет гражданского права: видоизменяет законный или устанавливает договорный режим имущества супругов, определяет права и обязанности супругов по управлению и распоряжению их имуществом, предусматривает правила раздела в случае расторжения брака – иными словами, определяет правоотношения собственности супругов [5].

В той же части, в которой брачный договор определяет семейные правоотношения – алиментные, личные, – он ни в коем случае не может считаться гражданско-правовой сделкой. Именно в этой части о нем следует говорить как об особом, семейно-правовом соглашении.

Для определения правовой природы брачного договора следует отметить один немаловажный момент – субъектный состав данного договора. Как уже отмечалось ранее, СК РФ определяет брачный договор как соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов. В научной литературе часто можно встретить указание на недостатки такой формулировки закона: она может быть истолкована как необходимость регистрации брака в кратчайшие сроки после заключения брачного договора. Но законодатель не имел в виду ограничить последующее за брачным договором заключение брака какими-то временными рамками.

Значимость определения вопроса правовой природы брачного договора обусловлена возможным столкновением правовых систем гражданского и семейного права при регулировании брачных отношений. В данном случае может возник-

нуть вопрос, какое именно право применять. С одной стороны, как уже отмечалось выше, согласно статье 4 СК РФ, к семейным отношениям по умолчанию могут применяться нормы гражданского права.

При этом данная статья содержит небольшую оговорку, согласно которой применение норм гражданского права допускается только в случае, если это не противоречит существу семейных отношений. При этом СК РФ не раскрывает, что включается в «существо семейных отношений». Следует отметить, что сам по себе брачный договор рассматривается как наиболее прогрессивный способ урегулирования имущественных отношений между супругами, который с каждым днем приобретает все большую популярность.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что изучение вопросов правовой природы брачного договора имеет не только важное теоретическое, но и практическое значение. В частности, на наш взгляд, исследования данной проблемы должны производиться в целях их использования для дальнейшего реформирования семейного законодательства РФ и устранения существующих в нем подобного рода неопределенностей. Это говорит об актуальности и значимости выбранной нами тематики диссертационного исследования.

Кроме того, необходимость определения правовой природы брачного договора обуславливается увеличивающейся с каждым днем его популярности среди российских семей.

При этом, на наш взгляд, важным является учет теоретических наработок и правовых концепций зарубежных стран. Вышесказанное подтверждается тем, что семейные отношения могут возникать между гражданами различных государств и соответственно действующее законодательство должно либо содержать универсальные формулировки и согласовываться с большинством правовых концепций, либо предусматривать способы урегулирования подобных коллизий правовых систем.

На наш взгляд, наиболее верной является вышеуказанная точка зрения Л.Б. Максимович о том, что брачный договор представляет собой «гражданско-правовой инструмент семейно-правового регулирования имущественных отношений между супругами» [3, с. 22]. Однако данная формулировка требует некоторого уточнения в части субъектного состава в силу того, что, согласно нормам СК РФ, брачный договор может быть заключен не только между супругами, но и лицами, вступающими в брак. При этом российское законодательство не содержит четкого указания на тот момент, с которого лица считаются «вступающими в брак». Соответственно, брачный договор может быть заключен фактически между любыми лицами. Единственным ограничением в области субъектного состава является то, что заключить договор могут только лица разного пола, то есть мужчина и женщина. Исходя из вышеизложенного, полагаем, что наиболее четко правовую природу брачного договора можно определить как: гражданско-правовой инструмент семейно-правового регулирования имущественных отношений между супругами или лицами, вступающими в брак.

Список литературы

1. См., напр. *А.В. Мыскин*. Брачный договор: гражданско-правовой договор или договор особого рода? // «Гражданское право». 2006. N 2.
2. *Брагинский М.И., Витрянский В.В.* Договорное право. Общие положения. 3-е изд., стереотипное. – М.: Статут, 2001. Кн. 1.
3. *Максимович Л.Б.* Брачный договор в российском праве. – М.: Издательство "Ось-89", 2003.
4. *Альбиков И.Р.* Юридическая сущность законного и договорного режимов регулирования имущественных отношений супругов // *Нотариус*. 2010. N 5. С. 30–33.
5. *Слепакова А.В.* Правоотношения собственности супругов. – М.: Статут, 2005.

ОБРАЗОВАНИЕ

Г.А. Сафаргалиева

Дистанционное образование как фактор сохранения здоровья школьников

Актуальной как для настоящего, так и для будущего России продолжает оставаться проблема сохранения и укрепления здоровья детей и подростков. Анализ состояния здоровья детей России свидетельствует о сохранении тенденций к росту заболеваемости, увеличению распространенности хронической патологии, снижению количества абсолютно здоровых детей во всех возрастно-половых группах, что подтверждается данными официальной статистики и результатами выборочных научных исследований.

Рассматривая здоровье человека как многокомпонентную модель, нельзя не остановиться на его определении, данном ВОЗ, в котором «здоровье – это состояние полного физического, духовного и социального благополучия, а не только отсутствие болезни или дефектов» (1968). Следовательно, в основу данного определения положена категория состояния здоровья, которая оценивается по нескольким уровням: соматическому, психическому, социальному. Однако характер проявления психофизических качеств индивида, степень его социальной адаптации не могут не зависеть от личностных качеств человека, осознанности поведения, либо укрепляющего собственное здоровье, либо наносящего ему ущерб. Поэтому

здоровье человека должно определяться и личностным уровнем его проявления.

Одним из факторов сохранения здоровья можно считать дистанционное обучение.

XXI век дал много «технических чудес», среди которых и компьютер с его многочисленными возможностями, в том числе и мировая информационная сеть Интернет. О пользе и вреде этих изобретений можно спорить бесконечно, ведь у всякого явления или события есть свои сторонники и противники.

Влияние компьютера на здоровье человека является одной из важных проблем современности. Компьютер хоть и облегчает человеку жизнь, но в то же время может вызвать серьезную зависимость. Погружаясь в виртуальный мир, человек как бы отгораживается от реальности, перестает интересоваться окружающим. И особенно уязвимы в этом плане дети и подростки, которые еще не сформировались как личности и легко поддаются пагубному влиянию.

Дистанционная форма обучения – это получение образовательных услуг без посещения школы с помощью современных информационно-образовательных технологий и систем телекоммуникации, таких как электронная почта, ТВ и Интернет. Основу образовательного процесса при дистанционном обучении составляет целенаправленная и контролируемая интенсивная самостоятельная работа обучаемого, который может учиться в удобном для себя месте, по индивидуальному расписанию, имея при себе комплект специальных средств обучения и согласованную возможность контактов с преподавателем по телефону, электронной и обычной почте, а также очно.

Дистанционное образование – это практика, которая связывает преподавателя, обучающегося, а также источники учебной информации посредством набора специальных технологий, позволяющих осуществлять взаимодействие.

Принято считать, что стоимость ДОТ меньше традиционного обучения примерно в 2.5 раза за счет отказа от затрат

на материально-техническое обеспечение учебного процесса и другие нужды.

Наиболее существенные свойства современных дистанционных форм обучения:

- опора на средства новых информационных технологий;
- индивидуализация, гибкость и адаптивность обучения;
- наличие развитой среды обучения;
- взаимосвязь с современными педагогическими технологиями;
- коммуникативная направленность, применение коллективных форм обучения.

Основной особенностью дистанционного обучения является больший акцент на самостоятельную работу школьников. Учащиеся, привыкшие к ежеминутной опеке в классе со стороны учителя, как правило, не прочитывают задания до конца, не видят подсказок меню, часто обращаются к куратору с вопросами технического порядка.

Второй особенностью работы в дистанционном режиме является обязательная компьютерная грамотность учащихся, в частности умение работать в программе-редакторе, включая начальные навыки работы с клавиатурой, умение работать с файлами (запуск программы, запись текстового файла). Такая подготовка не требует много времени, однако ее недостаток может резко снизить мотивацию к самостоятельной работе учащихся.

Третьей особенностью организации работы в дистанционном режиме, характерной для киберклассов, является возможность выступать от имени вымышленного героя, что, по мнению многих психологов, снимает проблемы коммуникативного характера. Это также помогает преодолеть боязнь сделать ошибку. Надо сказать, что завсегдатаи различных киберклубов (технологии IRC) очень часто ведут беседы под вымышленными именами и с вымышленными биографиями, а иногда даже присылают фотографии топ-моделей, выдавая их за свои.

Четвертой особенностью организации обучения в дистанционном режиме является тот факт, что местожительство каждого из учащихся, а также и преподавателя не играет никакой роли, равно как и время занятий. Каждый учащийся может подключиться к серверу в удобное для него время. Главное, чтобы контрольные задания были присланы куратору в срок, в соответствии с учебным планом курса. Это обеспечивает комфортную возможность работы из дома, что важно для учащихся-инвалидов

Пятой особенностью, основанной на высоких технологиях, является высокий уровень интерактивности, обеспечиваемой возможностями Интернета. Для того чтобы найти информацию в сетях, нужно правильно сформулировать запрос. Эта особенность наиболее значима для обучения иностранному языку, так как запрос приходится формулировать на иностранном языке, что формирует внутреннюю потребность использовать иностранный язык по его прямому назначению, то есть как средство общения.

Шестой особенностью можно считать мультимедийный потенциал новых информационных технологий в целом, хотя это относится не только к глобальным сетям, но и к другим компьютерным технологиям, например, CD-дискам.

Эти особенности можно отнести к дистанционному обучению по разным предметам, таким как история, география, физика, химия и др. Однако дистанционное обучение иностранным языкам имеет свою специфику в силу того, что обучение иностранному языку предполагает обучение деятельности.

В настоящее время в России продолжается становление новой модели образования, ориентированной на вхождение в мировое образовательное пространство, что сопровождается существенными изменениями в педагогической теории и практике. Требования современной школы ориентированы на формирование личности, в которой гармонично сочетались бы интеллектуальная и эмоциональная сферы.

Одной из задач современной школы является повышение многообразия видов и форм организации учебной деятельности учащихся. Современной образовательной технологией, которая отвечает этим требованиям, является дистанционное обучение.

Давая характеристику современной системе образования, исследователи и практики отмечают «необходимость изменения и реформирования методов, форм, технологий обучения и с позиции здоровьесбережения».

Каким образом дистанционное обучение способствует сохранению и укреплению здоровья учащихся?

Основным достоинством дистанционного обучения является гибкость, позволяющая ученику самостоятельно выбирать время занятий и определять их интенсивность, находясь при этом в постоянном контакте с преподавателем. У ученика нет строгой «привязки» ко времени урока. Изучение материала осуществляется в индивидуальном темпе для каждого ученика.

Особенностью дистанционного обучения является и то, что образовательные ресурсы каждого урока представлены разнообразными по форме и содержанию файлами: интерактивными схемами, презентациями Power Point в демонстрационной версии, видеофрагментами, интерактивными картами, звуковыми файлами, Flash-анимацией, и кроме того, содержат подробные методические рекомендации для ученика, которые ориентируют его в процессе изучения темы.

Авторы и разработчики дистанционных курсов, а также преподаватели и кураторы, проводящие дистанционное обучение, взаимодействуют с психологами в целях повышения эффективности дистанционного обучения.

Каждый урок построен с учетом возрастных особенностей учащихся и включает в себя различные виды деятельности: изучение электронных ресурсов, работа с географическими картами, схемами, таблицами, статистическими материалами, справочниками (как электронными, так и традиционными –

печатными), работа с учебником, работа в традиционной ученической тетради.

Взаимодействие всех субъектов образовательного процесса позволяет решить следующие задачи:

- изучение коммуникативной среды для использования дистанционных технологий обучения;
- изучение личностных особенностей, уровня развития психических свойств и качеств, особенностей межличностных отношений участников дистанционного обучения;
- создание наиболее благоприятных условий для полноценной адаптации конкретного индивида к условиям обучения;
- обеспечение индивидуально-дифференцированного подхода в обучении, основывающегося на индивидуальных психологических особенностях конкретного обучающегося;
- своевременная коррекция индивидуального образовательного маршрута учащегося.

Особые требования предъявляются и к технике, которая поставляется детям для обучения. Конструкция компьютера имеет возможность поворачивать корпус в различные плоскости (горизонтальные, вертикальные) с фиксацией в заданном положении.

Корпуса ЭВМ окрашены в мягкие спокойные тона, то есть корпус, клавиатура и другие блоки и устройства компьютера имеют матовую поверхность, не используются блестящие детали, чтобы не создавать блики. В мониторе предусмотрено регулирование яркости и контрастности.

Для детей-инвалидов предусмотрены специальные приспособления для руки (специальная клавиатура, мышка).

Немаловажную роль в организации учебного процесса играют и родители, которые, в свою очередь, отвечают за выполнение санитарных требований: к помещению, где занимается учащийся; к освещению; к организации рабочего места (стол, стул и т. д.)

В любой общеобразовательной школе дети болеют и пропускают занятия, бывают в санаториях, профилакториях, где недостаточно хорошо усваивают программу. Приходя после болезни в школу, такой ученик сильно отстает от своих одноклассников.

Дистанционное обучение дает возможность детям, не посещающим школу наряду со всеми, проходить программу качественно и своевременно усваивать учебный материал. Теоретические знания усваиваются без дополнительных усилий, органично вплетаясь в упражнения для закрепления.

К плюсам дистанционного образования можно отнести:

- обучение в индивидуальном темпе – скорость изучения устанавливается самим учащимся в зависимости от его личных обстоятельств и потребностей;

- свобода и гибкость – учащийся может выбрать любой из многочисленных курсов обучения, а также самостоятельно планировать время, место и продолжительность занятий.

- доступность – независимость от географического и временного положения обучающегося и образовательного учреждения позволяет не ограничивать себя в образовательных потребностях;

- мобильность – эффективная реализация обратной связи между преподавателем и обучаемым является одним из основных требований и оснований успешности процесса обучения;

- технологичность – использование в образовательном процессе новейших достижений информационных и телекоммуникационных технологий;

- социальное равноправие – равные возможности получения образования независимо от места проживания, состояния здоровья, элитарности и материальной обеспеченности обучаемого;

- творчество – комфортные условия для творческого самовыражения обучаемого.

Внедрение дистанционного обучения уменьшает нервность обучаемых при сдаче зачета или экзамена. Не секрет, что

волнение и боязнь преподавателя не позволяют некоторым ученикам показать полностью свои знания. Снимается субъективный фактор оценки. Снимается психологическое воздействие, обусловленное воздействием группы или успеваемостью другого ученика по другим предметам.

Хорошие результаты дает применение в ходе дистанционного обучения релаксационных пауз и других специальных приемов для отдыха обучаемого и снятия напряжений.

Охрану здоровья детей можно назвать приоритетным направлением деятельности всего общества.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что терпеливый и опытный педагог-наставник, современные дистанционные технологии, качественное компьютерное оборудование, благоприятная психолого-эмоциональная обстановка, разумное распределение времени и обучение, выстроенное с учетом индивидуальных возможностей здоровья детей, помогают достичь любому ученику значительных успехов в учебе.

ПСИХОЛОГИЯ

П.А. Иванов

Психологические факторы проявления агрессивности в подростковом возрасте

В последние годы научный интерес к проблемам агрессивности существенно возрос. Учеными разных направлений предлагаются различные подходы к определению сущности агрессивного поведения, его психологических механизмов. При всем многообразии трактовок этого явления, агрессивность в общих чертах понимается как целенаправленное нанесение физического или психического ущерба другому лицу. В подростковом возрасте одним из видов отклоняющегося поведения является агрессивное поведение, нередко принимающее враждебную форму (драки, оскорбления). Для некоторых подростков участие в драках, утверждение себя с помощью кулаков является устоявшейся линией поведения. Ситуация усугубляется нестабильностью общества, межличностными и межгрупповыми конфликтами. Снижается возраст проявления агрессивных действий. Это определяет актуальность исследования проблемы агрессивности в подростковой среде, факторов его проявления.

Цель исследования – изучить психологические факторы проявления агрессивности подростков.

В качестве гипотезы мы выдвинули предположение о том, что существует взаимосвязь агрессивного поведения подро-

тка с психологическими особенностями личности, которые в разной степени влияют на проявление агрессивности.

Исследование проводилось на группе школьников 14–15 лет, в количестве 30 учащихся МОУ СОШ № 12 (г. Великие Луки).

На первом этапе исследовался общий уровень агрессивности, а также выявлялись конкретные виды агрессивных тенденций по методике А. Басса – А. Дарки.

По результатам исследования выявлено, что у подростков из всех показателей агрессивности по методике Басса – Дарки самый высокий показатель наблюдается по вербальной агрессии – 7,1 балла.

Вербальная агрессия – выражение негативных чувств как через форму, так и через содержание словесных ответов. Дети, вступая в конфликт, ругаются, скандалят, обзываются, то есть выражают свою агрессию через слова. Скорее всего, это происходит из-за того, что подростки в силу своего возраста часто бывают слишком возбуждены и вследствие этого раздражительны.

Примерно одинаковое значение по результатам исследования имеют показатели раздражительности (5,2 б) и чувства вины (5,3 б). Подростковый возраст характеризуется повышенной возбудимостью, неустойчивостью эмоций и поведения, подростки плохо контролируют себя, эмоциональны и нестабильны. В основе этого лежит физиологическая перестройка всего организма.

Однако следует отметить, что подростковый возраст также сензитивен для развития эмпатии – способности сопереживать, сочувствовать, и рефлексии – способности понимать и осознавать собственное состояние, чувства, эмоции. Поэтому проявляемая агрессия не может не вызывать чувство вины, которое является одной из выраженных особенностей подростков.

Поиски друга, неуверенность в себе и окружающих, неустойчивость характера приводят к развитию подозрительности, недоверия и осторожности по отношению к людям, осно-

ванные на убеждении, что окружающие намерены причинить вред.

В результате у подростков повышается физическая и косвенная агрессия, то есть они часто выражают агрессию на других людей окольными путями в виде сплетен, злобных шуток. Также в их поведении присутствуют ненаправленные порывы ярости, проявляющиеся в крике, топании ногами, битье кулаками по столу и т. д. Эти взрывы характеризуются ненаправленностью и неупорядоченностью, однако в некоторых случаях они могут переходить и в физическую агрессию – использование физической силы против другого лица.

Наименее представлен у подростков негативизм (2,4 б) и обида (3,8 б).

Методика позволяет определить общий уровень агрессивности и враждебности путем подсчета соответствующих индексов.

Индекс враждебности равен 8,8 балла, что в среднем считается нормальным. В то же время 10% подростков имеют индекс враждебности выше нормы. По данным исследования видно, что у подростков индекс агрессивности равен 17,3 б, что считается в пределах нормы, так как находится в диапазоне 21 ± 4 . Это говорит о том, что дети владеют адекватными способами поведения, по возможности контролируют свои эмоции, имеют позитивное отношение к миру.

Далее было проведено исследование психологических особенностей личности.

По методике Айзенка в исследуемой группе выявлено 33% сангвиников, 30% холериков, 26% флегматиков и 11% меланхоликов. Как видно, наименьшее количество детей имеют меланхолический темперамент, большинство – сангвиники и холерики.

Проведя исследование по методике Айзенка, можно сделать вывод, что среди подростков встречаются экстраверты – подвижны и возбудимы, интроверты – заторможены и инер-

тны, склонны к нейротизму, нестабильны и дезадаптивны, а есть, наоборот, весьма эмоционально устойчивы и высокоприспособляемы.

Изучая по методике Кеттелла индивидуально-психологические особенности личности, можно сделать следующий вывод – многим подросткам свойственно завышать свои возможности и переоценивать себя, но наряду с этим проявляются такие качества, как замкнутость, подчиненность.

Анализ результатов исследования свойств личности по методике Кеттелла был проведен по блокам показателей.

Результаты анализа показали, что по социально-психологическим характеристикам (А+, F+, Н+) наличествует умеренная открытость, общительность, активность в установлении как межличностных, так и социальных контактов. В поведении проявляются экспрессивность, импульсивность, социальная смелость, склонность к риску, готовность к вступлению в новые группы, быть лидером. Направленность вовне, на людей. Экстраверсия.

По коммуникативным характеристикам (Е-, L-, Q2-, N+, G+) обследуемых школьников отличает мягкость, податливость, уступчивость. По отношению к людям – открытость и проницательность. В социальном поведении отличаются конформизмом, зависимостью от мнения и требований группы, принятием общепринятых моральных правил и норм, несамостоятельностью и нерешительностью в принятии решений.

По интеллектуальному блоку (В+, М+, Q1+, (Е+)) – оперативность, подвижность мышления, средний уровень общей культуры, умение оперировать абстракциями, не достаточно развитые интеллектуальные интересы, среднее стремление к новым знаниям.

По эмоциональному блоку показателей (С+, О+, Q3+, Q4-, (G+, I+)) подростков отличает генетическая эмоциональная стабильность (биологическая зависимость). Развитый волевой компонент, высокая саморегуляция, контроль эмоций

и поведения, стрессоустойчивость – обеспечивают уравновешенность в поведении, характеризуют эмоциональную зрелость личности, возможность быть лидером. Средние оценки по фактору G и высокие – по фактору I предполагают наличие творческого потенциала и отнесение личности к художественному типу. (противоречит литературным данным – высокий МД) У 64% подростков адекватная самооценка (МД), у 39% завышенная, возможно искажение результатов тестирования, у 7% самооценка заниженная.

Рассмотрим полученные нами в ходе исследования результаты по шкале оценки уровня реактивной и личностной тревожности Ч.Д. Спилбергера. Исследование личностной тревожности показало, что у большинства подростков (85%) она проявляется на среднем уровне. У данных школьников состояние тревожности ярко не выражено, проявляется в некоторых ситуациях, где требуется повышение активности, возбуждение заинтересованности, высвечивание чувства ответственности в решении тех или иных задач. 15% обследуемых подростков имеют высокий уровень личностной тревожности, что говорит о сформированности тревожности как личного качества и потенциальном негативном воздействии на личностную активность.

У 64% подростков реактивная тревожность высокая при попадании в стрессовую ситуацию, подростки чувствуют себя некомфортно, напряженно, беспокойно. 36% подростков имеют умеренную реактивную тревожность, подростки легко справляются с напряжением.

Данный тест является надежным информативным способом самооценки уровня тревожности. Очень высокая ситуативная тревожность вызывает нарушение внимания, иногда нарушение тонкой координации. Очень высокая личностная тревожность прямо взаимосвязана с наличием невротического конфликта, с эмоциональными и невротическими срывами и с психосоматическими заболеваниями. Но тревожность не

является изначально негативной чертой. Определенный уровень тревожности – естественная и обязательная особенность активной личности. При этом существует оптимальный индивидуальный уровень «полезной тревоги».

Для выявления взаимосвязей между изучаемыми показателями нами проведен корреляционный анализ Пирсона. Выявлены многочисленные корреляционные связи разной силы показателей агрессивности с психологическими особенностями личности подростков.

Физическая агрессия имеет связи с такой характеристикой личности, как высокая самооценка ($r = 0,834$; $p < 0,001$), что говорит о том, что самоуверенные подростки более склонны к физическому насилию и причинению другим вреда.

Косвенная агрессия имеет отрицательную взаимосвязь с неуравновешенностью ($r = -0,680$; $p < 0,01$) и положительную взаимосвязь с низкой самооценкой ($r = 0,598$; $p < 0,05$) и фрустрацией ($r = 0,720$; $p < 0,01$). Это означает, что чем ниже самооценка и выше фрустрированность и неуравновешенность, тем более подростки склонны к проявлению косвенной агрессии, нанесению вреда другим в скрытой форме.

Вербальная агрессия у подростков определяется реактивной тревожностью ($r = -0,639$; $p < 0,05$).

На отдельные проявления агрессивности влияют следующие личностные особенности.

Чем ниже интеллект, тем более раздражительны подростки ($r = -0,567$; $p < 0,05$). Жесткость характера, черствость имеют отрицательные взаимосвязи с негативизмом ($r = -0,570$; $p < 0,05$). Также на негативизм влияет фрустрация, негативные переживания подростков ($r = -0,561$; $p < 0,05$). Таким образом, чем суровее и прагматичнее человек, тем больше он склонен к негативизму.

Отрицательная корреляционная связь выявлена между показателями самооценки и обиды ($r = -0,691$; $p < 0,01$), что говорит о влиянии низкой самооценки и недовольства собой на обидчивость подростков.

Прямо пропорциональная связь выявлена между показателями робость и подозрительность ($r = 0,607$; $p < 0,05$), что говорит о том, что застенчивые, неуверенные в себе люди больше проявляют подозрительности и недоверия к людям.

Показатель агрессивности «чувство вины» прямо пропорционально связан с проявлением беспечности ($r = 0,570$; $p < 0,05$) и фрустрации ($r = 0,774$; $p < 0,05$) и обратно пропорционально – с уравновешенностью подростков ($r = -0,662$; $p < 0,05$).

Таким образом, корреляционный анализ полученных показателей позволяет говорить, что более склонными к агрессивности являются подростки, отличающиеся низким интеллектом, неуравновешенностью, смелостью, суровостью и жёсткостью, имеющие низкую самооценку, высокую фрустрацию и ситуативную тревожность. Данные показатели можно считать психологическими факторами проявления агрессивности в подростковом возрасте.

Научный руководитель – И.И. Таран, кандидат психологических наук

И.Б. Павлова

Изучение активных и пассивных форм копинг-поведения студентов СГА

В современном обществе стрессовые ситуации становятся обыденным явлением. Стресс сопровождает человека везде: дома, на работе, в общественном транспорте. В профессиональной деятельности стресс приводит к снижению работоспособности, раздражительности, быстрой утомляемости, конфликтам. Поэтому возникает необходимость эффективного преодоления стрессовых ситуаций, умения противостоять стрессовым факторам. Совладание со стрессом и его преодоление носит название копинга. Поведение человека, направленное на устранение или хотя бы уменьшение силы воздействия стрессогенного фактора, называется совладающим поведением или копинг-поведением. От копинг-поведения во многом зависит успешность человека, его самооценка, умение сделать карьеру, не провоцировать конфликты в трудовом коллективе. Поэтому проблема изучения копинга на современном этапе является особенно актуальной. Именно этой проблеме посвящена данная работа.

Под «копингом» подразумеваются постоянно изменяющиеся когнитивные, эмоциональные и поведенческие попытки справиться со специфическими, особенными внешними или/и внутренними требованиями, которые оцениваются как напряжение или превышают ресурсы человека с ними справиться.

Проблема «копинга» (совладания) личности с трудными жизненными ситуациями возникла в психологии во второй по-

ловине XX в. В российской психологии его переводят как адаптивное, совладающее поведение, или психологическое преодоление. Изначально понятие «копинг-стратегии» использовалось в психологии стресса, оно определялось как сумма когнитивных и поведенческих усилий, затрачиваемых индивидом для ослабления влияния стресса. В настоящее время, будучи свободно употребляемым в различных работах, понятие «копинг» охватывает широкий спектр человеческой активности – от бессознательных психологических защит до целенаправленного преодоления кризисных ситуаций. Психологическое предназначение копинга состоит в том, чтобы как можно лучше адаптировать человека к требованиям ситуации [3, с. 48].

Поскольку интерес к копинг-стратегиям возник в психологии относительно недавно, а также из-за сложности самого феномена совладания с трудностями, исследователи еще не пришли к единой классификации копинг-поведения. Работы по копинг-стратегиям в профессиональной деятельности пока еще являются достаточно разрозненными, поэтому чуть ли не каждый новый исследователь при изучении проблематики копингового поведения предлагает свою собственную классификацию.

Исследователи, первые использовавшие понятие копинга в психологии, предложили и первую классификацию копинг-стратегий. Лазарус и Фолкман предложили дихотомическую классификацию копинг-стратегий, выделив следующие направления: проблемно-фокусированные стратегии (11 копинговых действий), эмоционально-фокусированные стратегии (62 копинговых действия).

По Лазарусу в копинговом процессе представлен как проблемно-фокусированный, так и эмоционально-фокусированный аспект.

Другими исследователями предлагались сходные классификации копинг-стратегий. Так, например, Моос и Шеффер выделяют три стратегии: сфокусированная на

оценке (установление для себя значения ситуации); сфокусированная на проблеме (принятие решений и совершение конкретных действий для преодоления стресса); сфокусированная на эмоциях (управление чувствами и поддержание эмоционального равновесия).

По мнению ведущего специалиста в области изучения coping styles («способов совладания») Р. Лазаруса, несмотря на значительное индивидуальное разнообразие поведения в стрессе, существует два глобальных типа стиля реагирования.

Проблемно ориентированный стиль, который направлен на рациональный анализ проблемы, связан с созданием плана разрешения трудной ситуации и проявляется в таких формах поведения, как самостоятельный анализ случившегося, обращение за помощью к другим, поиск дополнительной информации.

Субъектно ориентированный стиль является следствием эмоционального реагирования на ситуацию, он не сопровождается конкретными действиями и проявляется в виде попыток совсем не думать о проблеме, а также вовлечения других в свои переживания, желание забыться во сне, растворить свои невзгоды в алкоголе или компенсировать отрицательные эмоции едой. Эти формы поведения характеризуются наивной, инфантильной оценкой происходящего.

К. Матени с соавторами высказали предположение, что преодоление стресса можно рассматривать с позиций оперативных и превентивных воздействий на стрессовую ситуацию и реакции человека на нее.

Г. Вебер считает, что основной репертуар стратегий психологического преодоления стресса содержит следующие формы: реальное (когнитивное или поведенческое) решение проблемы; поиск социальной поддержки; переоценка ситуации в свою пользу; защита и отвержение проблемы; уклонение и избегание; сострадание к самому себе; понижение самооценки; эмоциональная экспрессия.

П. Вонг с сотрудниками разработали концепцию преодоления стресса, включающую превентивные, самопреобразующиеся, экзистенциальные и духовные стратегии. Классификация видов стратегий преодоления стресса («совладания»), которую разработала Л.И. Анцыферова (1994), построена с учетом особенностей когнитивного и поведенческого уровня регуляции этого процесса и своеобразия трудных жизненных и рабочих ситуаций. Ею выделены преобразующие стратегии, приемы приспособления к трудным ситуациям, вспомогательные приемы самосохранения, «метастратегические техники» жизни, приемы совершенствования нравственного начала личности.

Перлин и Шулер предлагают аналогичную предложенной Моосом и Шеффером классификацию. Они выделяют три следующих стратегии: стратегия изменения способа видения проблемы, стратегия изменения проблемы и стратегия управления эмоциональным дистрессом.

Эти две классификации почти в точности повторяют классификацию Лазаруса и Фолкмана. При этом Моос и Шеффер и, соответственно, Перлин и Шулер выделяют в стратегии «фокусировка на проблеме» действия двух типов: когнитивные («фокусировка на оценке» и «изменение способа видения проблемы» соответственно) и поведенческие («фокусировка на проблеме» и «стратегия изменения проблемы» соответственно) [4, с. 70].

Многие из классификаций копинг-стратегий в профессиональной деятельности, которые были предложены вслед за классификацией Лазаруса и Фолкмана, составлялись в той же традиции, предлагая дихотическое разделение копинг-стратегий по принципу «работа с проблемой» / «работа с отношением к проблеме». Таким образом, многие классификации копинг-стратегий в основном сводятся к различению между активными, сконцентрированными на проблеме усилиями справиться с внешними запросами проблемы и более интро-

спективными усилиями переформулировать или когнитивно переоценить проблему так, что она лучше соответствует внешним требованиям.

Некоторыми исследователями предлагаются классификации, в которых копинг-стратегии различаются в зависимости от типов процессов (эмоциональных, поведенческих, когнитивных), лежащих в их основе. Так, Никольская и Грановская выделяют три больших группы копинг-стратегий, которые связаны со следующими уровнями: поведение, эмоциональная проработка подавленного и познание.

Есть и классификации, имеющие дело только с одним типом процессов. Так, например, Коплик рассматривает чисто когнитивные копинг-стратегии и предлагает дихотическую классификацию: стратегия поиска информации и стратегия закрытости для информации.

Напротив, Виталиано выделено три способа эмоционально-ориентированного преодоления стрессовых ситуаций: самообвинение, избегание и предпочтительное истолкование.

На основании анализа научно-психологической литературы по вопросам копинг-поведения можно определить копинг-стратегии как стратегии, используемые человеком для сознательного контроля над своим поведением в стрессовой ситуации. Соответственно контроль над поведением означает и контроль над ситуацией. Естественно, при таком контроле влияние стресса на психику человека заметно снижается.

Современные психологические данные позволяют говорить о том, что нормально адаптированные люди чаще прибегают к более продуктивным, адаптивным копинг-стратегиям и меньше используют непродуктивные. Личности же с дезадаптивным поведением склонны к малопродуктивным стратегиям, таким как уход от проблем и трудностей, отрицание и изоляция.

Уровень предпочтения различных копинг-стратегий среди студентов СГА измерялся с помощью методики Копинг-тест

«Опросник о способах копинга», «Way of Coping Questionnaire» (WCQ), авторы Р. Лазарус и С. Фолкман.

Известно, что процесс обучения в вузе сопровождается переживанием различных стрессовых ситуаций, связанных как с учебным процессом, так и с личными взаимоотношениями. Наиболее важным и, в свою очередь, трудным является начальный период, когда происходит вхождение в новую социальную среду. Сложность данного периода подтверждается объективными показателями, такими как большое количество отчислений студентов, а также субъективными – это переживания молодыми людьми сложности либо неспособности перестроиться со школьной системы обучения на вузовскую, изменить учебную деятельность согласно требованиям преподавателей, усваивать большой объем знаний, встраиваться в новый коллектив.

В свою очередь, от выпускника высшей школы требуются не только профессиональные знания и умения для успешного преодоления различного рода препятствий и достижения поставленных целей. Умение преодолевать препятствия, находить выход в трудной ситуации, используя конструктивные формы поведения, – это не только один из факторов успешной учебы в вузе, но и необходимое условие достижения поставленных целей в будущей профессиональной деятельности специалиста. Методика предназначена для определения копинг-механизмов, способа преодоления трудностей в различных сферах психической деятельности, копинг-стратегии. Данный опросник считается первой стандартной методикой в области измерения копинга.

Методика была разработана Р. Лазарусом и С. Фолкманом в 1988 году, адаптирована Т.Л. Крюковой, Е.В. Куфтяк, М.С. Замышляевой в 2004 году.

Интерпретация результатов тестирования основана на следующих критериях, выраженных в процентах: 0% – копинг отсутствует; 1% – 20% – низкий уровень напряженности – адап-

тивный вариант копинга; 21% – 40% – пониженный низкий уровень напряженности – адаптивный вариант копинга; 41% – 60% – средний, адаптационный потенциал личности в пограничном состоянии; 61% – 80% – повышенная напряженность копинга, свидетельствует о повышенной тенденции к дезадаптации. 81% – 100% – высокая напряженность копинга, свидетельствует о выраженной дезадаптации. Опросник состоит из 50 утверждений. Примерное время тестирования 15–20 минут.

В компьютерном тестировании принимали участие 50 студентов НАЧОУ ВПО СГА. Определялась выраженность различных копинг-стратегий, их средние значения, преобладание позитивных и негативных копинг-стратегий. Далее данные копинг-теста Лазаруса обрабатывались, выводились средние, максимальные и минимальные значения в целом для всех испытуемых, а также для разного пола и возраста.

Получены следующие результаты. В группе испытуемых из 50 человек преобладают позитивные копинг-стратегии у 36 испытуемых, их среднее значение составляет 13,99, минимальное значение – 10,13; максимальное – 17,4. Негативные копинг-стратегии преобладали у 14 испытуемых (среднее значение выраженности – 11,1; максимальное – 14,85; минимальное – 7,58).

Обработка данных копинг-теста по половому признаку дала следующие результаты: в группе женщин из 26 человек преобладали позитивные копинг-стратегии у 14 человек (среднее значение выраженности – 13,63; минимальное – 12,05; максимальное – 13,63). В группе из 24 мужчин преобладали позитивные копинг-стратегии у 22 человек (среднее значение выраженности – 14,39; максимальное – 17,4; минимальное – 10,13), а негативные – у 2 человек (среднее значение выраженности – 10,63; максимальное – 14,85; минимальное – 7,85).

Обработка данных копинг-теста по возрастному признаку дала следующие результаты: в возрастной группе испытуемых от 19 до 24 лет в количестве 28 человек позитивные копинг-

стратегии преобладают у 24 человек (среднее значение выраженности – 14,18; максимальное – 17,4; минимальное – 10,13), а негативные – у 4 человек (среднее значение выраженности – 10,98; максимальное – 14,85; минимальное – 9,43).

В возрастной группе от 25 до 41 года в количестве 22 человек позитивные копинг-стратегии преобладают у 12 испытуемых (среднее значение выраженности – 13,76; максимальное – 13,05; минимальное – 7,68)

Таким образом, можно сделать вывод, что студенты НАЧОУ ВПО, получающие доступ к образовательным ресурсам СГА через Рыльский ТЦД, нормально адаптированные люди, которые чаще прибегают к более продуктивным, адаптивным копинг-стратегиям и меньше используют непродуктивные. Личностей с выраженным дезадаптивным поведением, склонных к малопродуктивным стратегиям, таким как уход от проблем и трудностей, отрицание и изоляция, не выявлено.

Список литературы

1. *Абульханова-Славская, К.А.* Стратегия жизни [Текст] / К.А. Абульханова-Славская. – М.: Мысль, 1994.

2. *Богомаз, С.А., Филоненко, А.Л.* Различия в выборе копинг-стратегий лицами с разной склонностью к манипулятивному поведению [Текст] / С.А. Богомаз, А.Л. Филоненко // Сибирский психол. журн. – 2002. – 10. – С. 122–126.

3. *Крюкова, Т.Л.* Возрастные и кросскультурные различия в стратегиях совладающего поведения [Текст] / Т.Л. Крюкова // Психологический журнал. – 2005. – №2. – С. 5–15.

4. *Сибгатуллина, И.Ф.* Особенности копинг-поведения в реализации интеллектуальной деятельности субъектами высшей школы [Текст] / И.Ф. Сибгатуллина, Л.В. Апакова, Л.Д. Зайцева // Прикладная психология. – 2003. – № 5–6.

Конфликтные ситуации в педагогическом коллективе

Расширение и углубление процессов демократизации и гласности, решение проблем экономических и политических реформ, модернизация системы народного образования привели к преодолению определенных противоречий и переоценке системы ценностей. Эти изменения коснулись и деятельности педагогических коллективов, обеспечивающих педагогическое общение, образование и воспитание подрастающего поколения. Сущностной характеристикой педагогического процесса является педагогическое взаимодействие. В педагогической практике возникает широкий спектр взаимодействий: «ученик – ученик», «ученик – коллектив», «учитель – учитель», «учитель – педагогический коллектив», «учитель – администрация», «учитель – родители» и др. [2, с. 576].

Эффективность педагогического взаимодействия в коллективе определяется уровнем педагогической культуры его членов, характером межличностных отношений, пониманием коллективной и индивидуальной ответственности, степенью организованности, сотрудничества. Педагогические коллективы учебных заведений дают учащимся первоначальное представление о коллективе взрослых, о системе взаимоотношений в нем, о совместной деятельности. Данное обстоятельство стимулирует педагогический коллектив к самоорганизации, постоянному самосовершенствованию.

В системе взаимоотношений в педагогическом коллективе складываются не всегда простые, порой сложные структуры

взаимодействий между его членами. Особые трудности возникают у молодых педагогов в период их адаптации и профессионального становления. Проблема взаимоотношений возникает и у опытных педагогов. Как отмечают исследователи, основой всех конфликтов являются противоречия, возникающие между педагогами или внутри структуры самой личности. Именно противоречия и вызывают противоборство между сторонами конфликта. Хотя следует иметь в виду, что противоречия, вызывающие конфликт, не обязательно носят объективный характер. Они могут быть и субъективными, обусловленными субъективными личностными факторами, более того, они могут быть даже мнимыми (иллюзорными). Однако если они имеют для человека существенное значение, то могут порождать конфликтную ситуацию [1, с. 448].

По длительности протекания конфликты можно разделить на кратковременные и затяжные. Кратковременные являются следствием непонимания или ошибок, которые быстро осознаются. Затяжные связаны с глубокими нравственными психологическими травмами или с объективными трудностями. Длительность зависит от предмета противоречий, от черт характеров столкнувшихся людей. Длительные конфликты очень опасны, поскольку в них конфликтующие личности закрепляют свое негативное состояние. Частота конфликтов может вызывать глубокую или длительную напряженность отношений.

По характеру конфликты принято делить на объективные и субъективные. Объективные связаны с реально существующими проблемами, недостатками, нарушениями, возникающими в процессе функционирования и развития организации. Субъективные же обусловлены расхождением личных оценок тех или иных событий или отношений между людьми. Таким образом, в одних случаях можно говорить о наличии у конфликта определенного объекта; в других – о его отсутствии. Чаще возникают объективные конфликты, реже – субъектив-

ные. Субъектами конфликтных ситуаций являются педагоги, провоцирующие друг друга [3, с. 318].

Выделяют педагогические конфликты:

- между молодыми преподавателями и преподавателями, имеющими стаж работы;
- между преподавателями, преподающими разные предметы;
- между преподавателями, преподающими один и тот же предмет;
- между преподавателями, имеющими звания, должностной статус и не имеющими их;
- между преподавателями начальных классов и среднего звена;
- между преподавателями, чьи дети учатся в одной школе.

Различают две группы причин возникновения конфликтов в педагогическом коллективе:

общие – порожденные особенностями трудового процесса, жилищных, экономических и прочих причин;

частные – коренящиеся в особенностях взаимоотношений и личностном своеобразии участников конфликта.

К общим причинам конфликтов относятся: социально-политические и экономические причины, связанные с ситуацией в стране; социально-демографические – отражающие различия в установках и мотивах людей, обусловленные их полом, принадлежностью к этническим группам; социально-психологические – отражающие социально-психологические явления в социальных группах; индивидуально-психологические причины, отражающие индивидуальные психологические особенности личности.

Частные причины непосредственно связаны с конкретным видом конфликта, к ним относятся:

- неудовлетворенность условиями деятельности;
- нарушение служебной этики;
- нарушение трудового законодательства;

- ограничение ресурсов;
- различия в целях, ценностях, средствах достижения целей;
- неудовлетворительные коммуникации [4, с. 193].

Исследование взаимоотношений в педагогическом коллективе осуществлялось на базе негосударственного учебного учреждения – Центра изучения английского языка “English World” в городе Ейске Краснодарского края. В данном учреждении работают двенадцать преподавателей английского языка. Рассмотрим стаж работы каждого из них.

Полгода	Год	Два года	Более двух лет
2 педагога	1 педагог	5 педагогов	4 педагога

Основными видами деятельности учреждения являются:

- обучение английскому языку дошкольников в возрасте с трех лет;
- обучение английскому языку школьников любого возраста, а также подготовка к экзаменам ГИА и ЭГЭ;
- обучение английскому языку студентов и остальных желающих повысить свой языковой уровень или для сдачи международных экзаменов;
- услуги перевода.

Для изучения взаимоотношений в педагогическом коллективе в центре английского языка “English World” использовались: методика определения индекса групповой сплоченности коллектива (Сишора), методика оценки уровня конфликтности (Неустроева), тестирование на самооценку (Фетискина).

Используя методику Сишора, мы выявили, уровень групповой сплоченности:

15,1 баллов и выше (высокая)	11,6–15 балла (выше средней)	7–11,5 (средняя)	4–6,9 (ниже средней)	4 и ниже (низкая)
2 педагога	3 педагога	5 педагогов	1 педагог	1 педагог

Методика измерения уровня конфликтности показала, что основная часть педагогического коллектива является конфликтной. И конфликтуют лишь, если нет иного выхода и другие средства исчерпаны. Педагоги твердо отстаивают свое мнение, не думая о том, как это отразится на их служебном положении или приятельских отношениях. При этом не выходят за рамки корректности, не унижаются до оскорблений. Все это вызывает к ним уважение [5, с. 151–163].

Проведя тестирование на самооценку можно сделать следующее заключение: У большинства преподавателей – завышенная неадекватная самооценка. Коллектив не желает признавать, что их действия – следствие собственных ошибок, лени, недостатка знаний, способностей или неправильного поведения. Возникает тяжелое эмоциональное состояние – аффект неадекватности, главной причиной которого является стойкость сложившегося стереотипа завышенной оценки своей личности. Если же высокая самооценка пластична, меняется в соответствии с реальным положением дел – увеличивается при успехе и снижается при неудаче, то это может способствовать развитию личности, так как ей приходится прикладывать максимум усилий для достижения поставленных целей, развивать свои способности и волю.

Используя данные методики, мы выявили три основные группы конфликтов в педагогическом коллективе. Первая группа – профессиональные конфликты, возникают как реакция на препятствия к достижению целей профессионально-педагогической деятельности, когда нарушаются деловые связи. Такие конфликты являются следствием некомпетентности учителя, непонимания целей деятельности, безынициативности в работе.

Вторая группа – конфликты ожиданий, возникают в тех случаях, когда поведение педагога не соответствует нормам взаимоотношений, принятым в педагогическом коллективе, когда поведение и деятельность не соответствуют их ожида-

ниям по отношению друг к другу. Это бестактность по отношению к коллегам и ученикам, нарушение норм профессиональной этики, невыполнение требований коллектива и др. Такие конфликты возникают при нарушении взаимосвязей ролевого характера.

Третья группа – конфликты личностной несовместимости, возникают в результате личностных особенностей участников педагогического процесса, особенностей характера и темперамента. Проявление несдержанности, завышенная самооценка и самомнение, эмоциональная неустойчивость, чрезмерная обидчивость лежат в основе конфликтов данной группы.

Одна из основных причин конфликтов в данном образовательном учреждении – это постоянная смена педагогов. За все время существования лингвистического центра сменилось около шести преподавателей. Все педагоги, работавшие в “English World”, создавали конфликтные ситуации друг с другом и с руководителем.

Причины конфликтов в “English World” относятся к частным причинам. Коллектив высказывает свое недовольство и неудовлетворенность учебным процессом, в связи с чем нарушается служебная этика и происходит конфликтная ситуация

Еще одна причина конфликтных ситуаций – это женский состав коллектива. Повышенная эмоциональность, реактивность, преобладание личных взаимоотношений над деловыми составляют основную побудительную причину межличностных конфликтов в центре.

Коллектив разделен на небольшие группы, состоящие из двух человек.

Руководитель обязан примирить конфликтующие стороны, чтобы избежать впоследствии следующего конфликта между ними. Если конфликт не будет решен, он возникнет снова. Тестирование, предложенное руководителю, называется: «Какой вы руководитель?» Анализируя тестирование руководителя, мы определили, что он относится к коллегиаль-

ному стилю (демократическому) – руководитель предоставляет подчиненным самостоятельность, доверяет им, решения принимает на основе совета с коллективом. Если возникает конфликт, руководитель центра английского языка “English World” не всегда берет ситуацию под свой контроль, пытается уладить конфликт, но не всегда достигает желаемого результата. Управленец очень тактично общается с участниками конфликта и находит пути разрешения сложившейся ситуации – это положительные аспекты деятельности. Но есть и отрицательные аспекты, а именно – руководитель мягко общается со своими подчиненными, не создает деловую атмосферу для продуктивной деятельности педагогов, не влияет на преподавателей. Руководитель нашего учебного заведения не является авторитетом.

Каждый из конфликтов бывает вызван своими причинами. Рассмотрим, например, возможные причины конфликтов между начинающим специалистом и учителем с большим стажем работы в центре английского языка “English World”. Причин может быть много. Одна из основных – непонимание роли жизненного опыта в оценке окружающего, особенно поведения и отношения к учительской профессии молодых педагогов, приводит нередко к тому, что преподаватель, возраст которого за пятьдесят лет, чаще фиксирует свое внимание на негативных сторонах молодых преподавателей. С одной стороны, канонизация собственного опыта, противопоставление нравственных и эстетических вкусов поколений преподавателей со стажем. С другой стороны, завышенная самооценка, профессиональные промахи молодых преподавателей могут служить причинами конфликтов между ними. Педагог с большим опытом работы обязан делиться им с молодым преподавателем. Это особые отношения «преподаватель – преподаватель». Такие отношения между педагогами должны строиться на общих интересах, педагогическом такте и на взаимопонимании [6, с. 208].

Руководству образовательного учреждения необходимо работать над вопросом сплочения коллектива, проводить больше мероприятий, в которых деловые и личностные качества педагогов раскрывались бы в полной мере. Мероприятия должны быть направлены на выработку умения работать в команде, добиваться общих целей. Мы разработали рекомендации по разрешению конфликтных ситуаций с учетом особенностей общеобразовательного социума в центре «English World». С целью формирования благоприятного морально-психологического климата рекомендуется:

- организация индивидуального группового консультирования;
- проведение тренингов общения;
- учет личностного компонента;
- оптимизация всех форм общения;
- оказание психологической поддержки;
- соблюдение членами коллектива норм профессиональной этики;
- конфликтологическая компетентность членов коллектива.

Эти способы были внедрены в учебную деятельность центра английского языка “English World”. Мы считаем, что их реализация в деятельности коллектива улучшит состояние взаимоотношений и обеспечит умелое управление общением руководителя.

Список литературы

1. Аллахвердова О.В., Викторов В.И., Иванов М.В., Иванов Е.Н., Кармин А.С., Липницкий А.В. Конфликтология [Текст] / О.В. Аллахвердова. Санкт-Петербург, 2000. – 448 с. – ISBN 5-8114-0269-4.

2. Битянова М.Р. Социальная психология [Текст] / М.Р. Битянова. М.: Международная педагогическая академия, 2010. – 576 с. – ISBN 5-04-007344-5.

3. Вишняков Н.Ф. Конфликтология [Текст] / Н.Ф. Вишняков. Минск, 2002. – 318с. – ISBN 985-09-0448-8.

4. *Шейнов В.П.* Управление конфликтными ситуациями [Текст] / В.П. Шейнов. М., 2000. – 193 с. – ISBN 985-6015-12-X.

5. *Сухошинский В.А.* Методика воспитания коллектива [Текст] / В.А. Сухошинский. М.: Просвещение, 2001. – 151-163с.- ISBN 5-87977-012.

6. *Шакуров Р.Х.* Социально-психологические основы управления: руководитель и педагогический коллектив [Текст] / Р.Х. Шакуров. М., 1990. – 208 с. – ISBN 5-09-002851-6.

ЭКОНОМИКА

О.А. Бразина

Кредитная политика коммерческого банка как совокупность его кредитной стратегии и кредитной тактики

Особую актуальность на современном этапе приобретает формулирование рекомендаций руководству банка по проведению соответствующей политики в области пассивных и активных операций, с целью выявления резервов роста банковской прибыльности.

Следует обратить внимание на формирование системного подхода к созданию оптимальной модели кредитной политики коммерческих банков, основанной на изменении методологических подходов определения кредитоспособности заемщика, усилении контроля за своевременным погашением заемных средств, выработке критериев оценки решений о целесообразности и границах кредитования субъектов рынка, санации банковской системы, деконцентрации банковского капитала.

Макрофакторы представляют собой факторы, влияющие на формирование и успешное развитие кредитной политики банка, на которые он сам непосредственного влияния оказывать не может. К таким факторам относят следующие:

1. Макроэкономическая ситуация в стране в целом и тенденции ее развития;

2. Потенциал и экономические особенности региона, в котором работает банк;

3. Состояние и уровень развития денежного рынка страны;

4. Кредитная политика конкурентов – других коммерческих банков;

5. Ограничения на объем кредитных операций, устанавливаемые законодательно.

В отличие от макрофакторов коммерческий банк может прямо влиять на микрофакторы, воздействующие на кредитную политику банка, и посредством их регулирования самостоятельно формировать и совершенствовать свою кредитную политику по мере надобности.

К микрофакторам относятся, прежде всего, такие факторы, как:

1. Квалифицированность банковского персонала;

2. Обеспечение банковского персонала необходимыми информационными и рабочими материалами;

3. Готовность персонала банка к работе с различными категориями заемщиков;

4. Процентная политика банка в области выдаваемых кредитов;

5. Потенциальные и уже существующие заемщики банка.

Дальнейшее развитие и совершенствование кредитной политики банка целесообразно осуществлять на основе изучения и внедрения на практике передового отечественного и зарубежного опыта по нескольким направлениям:

а) совершенствования используемых и внедрения новых видов ссуд;

б) повышения качества банковского обслуживания населения;

в) дифференциации условий предоставления ссуд в зависимости от вида ссуды, срока пользования, уровня доходов заемщика и т. д.;

г) унификации порядка оформления и использования кредитов и др.;

д) снижения кредитного риска.

Кредитная политика – это сложное многослойное явление, для исследования содержания которого необходимо проводить анализ по разным направлениям. На уровне сущностных отношений кредитная политика представляет собой стратегию и тактику банка по привлечению ресурсов на возвратной основе с целью их использования для кредитования клиентов. Важнейшей отличительной особенностью кредитной политики является то, что кредитная политика – это политика, связанная с движением кредита [3].

Кредитная политика в целом, однако, проявляет себя через совершенно разные операции – собственно кредитную и депозитную. Имея единую родовую основу, эти операции отличаются по существу каждой из них как операции (по организации и роли в экономическом процессе). Таким образом, политика по привлечению депозитов на возвратной основе и предоставлению ссуд представляет собой две стороны одного процесса – движения ссуженной стоимости. Проведение кредитной и депозитной политики имеет одну цель – максимизацию доходов банка при поддержании его надежности и стабильности. Точкой равновесия при этом служит ликвидность банка.

Банковская политика как обобщающее понятие представляет совокупность элементов: депозитная политика; кредитная политика; политика в области организации расчетно-кассового обслуживания клиентов; процентная политика; валютная политика; политика по проведению отдельных банковских операций. Кредитная политика коммерческого банка, являясь неотъемлемым элементом банковской политики в целом, должна рассматриваться не изолированно, а с учетом влияния, взаимообусловленности всех элементов банковской политики. Не существует единой (одинаковой) кредитной по-

литики для всех банков. Каждый банк определяет собственную кредитную политику, учитывая экономическую, политическую, социальную ситуацию в регионе его функционирования, принимая во внимание совокупность внешних и внутренних рисков, влияющих на его работу [2].

Специфическими принципами кредитной политики коммерческого банка считаются: доходность, прибыльность (поскольку основной целью функционирования любого коммерческого банка является получение максимально возможной прибыли), а также безопасность, надежность (так как банк должен стремиться получить доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он работает). В целом соблюдение вышеназванных принципов составляет важное условие повышения эффективности кредитной политики банка. В этой связи возникает проблема оценки, критериев эффективной кредитной политики коммерческого банка. Широкий комплекс возможностей при регулировании кредитных связей также выдвигает проблему оптимального варианта кредитной политики.

В наиболее общем виде оптимальную кредитную политику банка можно определить как политику, обеспечивающую банку покрытие его издержек и приносящую известную прибыль, чистый доход (принцип доходности). Вместе с тем отсутствие дохода или даже убыток в банковской деятельности не может рассматриваться исключительно как результат неэффективной кредитной политики [1].

Банки разрабатывают кредитную политику прежде всего потому, что она позволяет регулировать, управлять, рационально организовать взаимоотношения между банком и его клиентами по поводу возвратного движения денежных средств. В процессе разработки кредитной политики коммерческого банка необходимо учитывать уровень развития общества, банковской системы государства и конкретного банка.

В основе разработки кредитной политики лежит анализ множества факторов, имеющих непосредственное влияние на деятельность банков. Среди них можно выделить факторы макроэкономические, действующие на все банки, и микроэкономические, влияющие на работу конкретного банка. Таким образом, банковская политика в целом и кредитная политика коммерческого банка в частности на современном этапе становления рыночных отношений зависит от двух групп факторов. Во-первых, – это внешние факторы, определяющие политику банка (состояние рынка, на котором функционирует банк, риски, уровень инфляции, конкуренция, спрос на банковские операции и услуги и т. д.). Во-вторых, – это внутренние факторы, определяющие политику банка (приоритеты банка на ближайшую и отдаленную перспективу по развитию собственной деятельности: доходность, ликвидность, расширение клиентуры, завоевание новых рынков, внедрение новых видов операций и услуг и др.).

Основными элементами кредитной политики коммерческого банка, являются: 1) стратегия банка по разработке основных направлений кредитного процесса; 2) тактика банка по организации кредитного процесса; 3) контроль за реализацией кредитной политики.

В процессе разработки кредитной политики банки определяют приоритеты при формировании кредитного портфеля, рассматривая его диверсификацию с позиций определения оптимальной кредитной политики, что позволяет вести речь о таких ее видах, как кредитная политика по предоставлению потребительских ссуд, кредитная политика по ипотечному кредиту, кредитная политика по кредитованию среднего и малого бизнеса [1].

Таким образом, для того чтобы выработать оптимальную кредитную политику, необходимо определить приоритетные направления работы банка с учетом состояния рынка банковских операций и услуг, уровня конкуренции, возможностей

самого банка. В основе выбора вида кредитной политики лежит стратегия банка, ориентированная на рост его капитала, увеличение доходов, или смешанная стратегия.

Список литературы

1. Бобрик М.А. Кредитная политика как фактор финансовой устойчивости коммерческого банка // Управление в кредитной организации. – 2013. – N 1. – С. 83–94.

2. Каурова Н.Н. Антикризисная политика: влияние на банковский рынок // Банковский ритейл. – 2009. – N 3. – С. 13–27.

3. Саркисянц А. Российская банковская система: специфика развития // Бухгалтерия и банки. – 2013. – N 4. – С. 36–44.

Научный руководитель – Н.Б. Иванова, кандидат экономических наук

Ю.Г. Шагаева

Бизнес-план инвестиционного проекта по строительству кирпичного завода в Пензенской области

Данной статьей мне хотелось бы представить Пензенскую область как развивающийся и перспективный регион, с активными предпринимателями и талантливыми руководителями, в котором удачно реализуются инвестиционные проекты, направленные на улучшение уровня жизни населения и развитие региона в целом.

Одним из таких руководителей является Ю.Б. Аришин, руководитель ООО «Стройтранссервис». Это предприятие образовалось 29 марта 2001 года на базе Каменского Кирпичного завода Пензенской области.

Предприятие занимается производством керамического кирпича, а также оказывает сервисные услуги по транспортировке грузов автомобильным транспортом. Для выполнения этой задачи предприятие имеет построенный корпус площадью 5600 кв. м со всей подведенной инфраструктурой (газ, электро- и водоснабжение). Также имеется обученный персонал с девятилетним опытом производства кирпича.

Кирпич этого предприятия активно используется на территории Пензенской области при строительстве жилых зданий, объектов социальной сферы (больницы, школы и пр.), промышленного и непромышленного назначения (торговые центры, офисы, банки и пр.), а также в восстановлении

храмов. Кирпич предприятия использовался при реставрации дома-музея «Тарханы» – главной достопримечательности Пензенской области.

Продукция ООО «Стройтранссервис» поставляется не только по Пензенской области, но и в другие регионы России: Москву, Тамбов, Саранск для строительства многоэтажных домов, коттеджей, гаражей.

Однако, на сегодняшний день предприятие производит только один вид кирпича – керамический полнотелый одинарный пластического формования ГОСТ 530 – 2007.

В данное время существует необходимость модернизации производства с целью выпуска конкурентоспособной продукции в большом ассортименте – от лицевого кирпича до крупноформатных керамических блоков, так как постоянно возрастают требования к экономичности производства и снижению энергозатрат на производство.

Основным видом производимой продукции будут являться:

1. Кирпич керамический облицовочный (1,0NF; 1,4NF) – изготавливается из глины и проходит специальный обжиг в печи при температуре до 1000°. Современные технологии позволяют делать керамический кирпич любого цвета, для расширения его цветовой гаммы производители смешивают различные виды глины и добавляют минеральные добавки. По своим свойствам лицевые керамические кирпичи характеризуются: водопоглощение 6–8%; морозостойкость 35–50 циклов; изготавливаются из экологически чистых природных материалов;

2. Камень 2,1NF; 4,5NF; 10,7NF; 14,5NF – используется в малоэтажном и высокоэтажном строительстве для возведения внутренних и наружных стен. Использование такого камня значительно повышает технологические свойства сооружения в сравнении с обычным кирпичом. Стены из поризованного камня возводятся быстрее, чем из обычного кирпича, также сокращается количество растворных швов. Плотность его на

30% меньше, следовательно, он легче, а это ведет к снижению нагрузок на фундамент. Камень обладает великолепными теплоизоляционными свойствами. Смягчая перепады температуры, создает в доме комфортный микроклимат. Использование его в кладке повышает производительность труда и способствует уменьшению теплопотерь.

Здания из полнотелого керамического кирпича, выпущенного нашим заводом, могут быть построены в любой климатической зоне России. Этот стройматериал легко выдерживает постоянное переохлаждение и обладает слабой теплопроводностью. Здания, построенные в Якутии, на Кольском полуострове, в Ханты-мансийском автономном округе, доказали значительную экономию на отоплении и отсутствие проблем в эксплуатации.

Красный керамический кирпич используется для строительства фундаментов, цоколей и подвальных помещений. Его можно применять на стройках в южных районах, для которых характерна частая смена влажности и большие среднесуточные колебания температуры. О прочности и надежности керамического кирпича говорит тот факт, что из него возведен ряд основных объектов на Белоярской, Ленинградской, Балаковской атомных станциях, а также в закрытых городах: Арзамас – 19, Челябинск – 65, и др.

Важное преимущество красного керамического кирпича – его нечувствительность к неблагоприятным техногенным воздействиям, к экологическому загрязнению, а также он является идеальным стройматериалом для заводских цехов, складов с вредным производством.

Керамический кирпич является экологически чистым продуктом. Он создан на основе природной глины и не содержит вредных химических соединений. Он используется для строительства в зонах, где предъявляются особо жесткие требования к экологичности построек.

Сырьем для производства кирпича служит глина с добавками. Выбор необходимого сырья определяется видом производства. Если планируется большой масштаб производства, то выгоднее всего разработать и иметь свой собственный карьер для добычи сырья, нежели его закупать в крупных масштабах. В Пензенской области для нашего завода в производстве используется глинистое сырье двух исследованных месторождений: Блиновского и Лукошкинского. По расчетам специалистов запасов глинистого сырья этих месторождений будет достаточно для работы на протяжении 24 лет.

Для осуществления эффективного производства новой продукции требуются денежные средства для модернизации и роста производства. Для реализации этой цели был разработан бизнес-план инвестиционного проекта. Он представляет собой технико-экономическое обоснование строительства завода по производству керамического кирпича мощностью 60 миллионов штук в городе Каменка Пензенской области. Для целей производства необходимо:

1. Строительство производственного здания и необходимой дополнительной инфраструктуры на площадке (394 млн руб.);
2. Приобретение и монтаж технологической линии по производству кирпичей мощностью 60 миллионов штук в год (466 млн руб.);
3. Подключение всех необходимых инженерных сетей.

Разработанный бизнес-план проекта необходимо рецензировать специалистом в области бизнес-планирования, который не входит в штат предприятия. Он позволит адекватно оценить предлагаемые мероприятия по улучшению деятельности фирмы и при необходимости внести изменения.

Благоприятные условия для реализации данного проекта обеспечиваются наличием спроса на данный вид продукции со стороны строительных предприятий Пензенской области, а также наличием необходимых трудовых ресурсов.

Наличие основной прибыли по проекту планируется за счет реализации новой продукции.

Для практической реализации проекта был рассмотрен вариант его финансирования. Предполагается привлечение кредитных ресурсов на основную деятельность и для оборудования. Финансирование данного проекта предполагается в виде двух займов: целевого на строительство зданий и сооружений (ставка 5,5%) и краткосрочного кредита на пополнение оборотных средств (14%).

Продолжительность проекта 6 лет, в том числе 11 месяцев – строительство производственного здания, 13 месяцев – монтаж оборудования и запуск производства. Производственная деятельность начинается с 20-го месяца проекта. Срок окупаемости – 66 месяцев.

Из инвестиционного плана следует, что подготовительный этап занимает 19 месяцев – с 01.07.2013 по 01.01.2015. Само производство начнется с 01.01.2015. Период поставок выбран на срок до первой половины 2018 года включительно, так как это прогнозные сроки расчета проекта.

По расчетам совокупные поступления от реализации продукции компенсируют суммарные издержки и позволят получить уже к концу третьего года реализации проекта чистую прибыль в объеме до 8% от инвестиционных затрат.

Полученные расчеты позволяют определить суммарные показатели эффективности данного проекта (таблица).

Технико-экономическое обоснование для привлечения инвестиций показало, что:

- проект, безусловно, привлекателен для потенциального инвестора;

- проект ориентирован на местную минерально-сырьевую базу и удовлетворяет потребность предприятий Пензенской области в современных технологичных и эффективных строительных материалах;

- разработанное технико-экономическое обоснование будет способствовать развитию инвестиционной деятельности в строительном комплексе Пензенской области путем

Эффективность реализации проекта

Показатель	Рубли, при ставке кредита 5,5%	Рубли, при ставке кредита 14%
Ставка дисконтирования, %	15,00	15,00
Период окупаемости – РВ, мес.	52	59
Дисконтированный период окупаемости – DPВ, мес.	66	76
Средняя норма рентабельности – ARR, %	34,60	30,31
Чистый приведенный доход – NPV	448 893 170	289 172 270
Индекс прибыльности – PI	1,55	1,33
Внутренняя норма рентабельности – IRR, %	29,51	23,67

разработки и внедрения экономически и социально значимого проекта;

– данный проект позволит в корне изменить ситуацию на внутриобластном строительном рынке, наполнить его высококачественной и конкурентоспособной продукцией собственного производства.

Таким образом, можно сказать о целесообразности внедрения данного проекта на территории Пензенской области. Поступления от реализации продукции покрывают текущие расходы, что обеспечивает платежеспособность и ликвидность предприятия.

Реализация этого проекта на территории Пензенской области будет способствовать получению высококачественной продукции, доходности, эффективному освоению средств инвесторов, позволит создать новые рабочие места. Проект имеет высокую социально-экономическую, производственную, коммерческую и бюджетную эффективность

МЕНЕДЖМЕНТ

Н.В. Белянина, А.П. Гебель

Электронное правительство в Казахстане

Создание электронного правительства (ЭП) необходимо для того, чтобы сделать работу органов власти более эффективной, открытой и доступной для граждан. Раньше каждый государственный орган «жил своей жизнью» и мало соприкасался с остальными, а гражданам приходилось обходить множество инстанций, чтобы собрать всевозможные справки, подтверждения и прочие бумаги. Все это превращало процесс получения одной услуги в бесконечную ходьбу по учреждениям. Теперь с этим покончено благодаря проектам ЭП.

ЭП – это единый механизм взаимодействия государства и граждан, а также государственных органов друг с другом, обеспечивающий их согласованность при помощи информационных технологий (ИТ). Именно этот механизм позволил сократить очереди в государственные органы, упростить и ускорить получение справок, свидетельств, разрешительных документов и многого другого [1].

ЭП – это механизм функционирования правительства и местных органов власти, базирующийся на широких ИТ с использованием объединенных информационных ресурсов [государственных органов] и максимально ориентированный на предоставление услуг гражданам и организациям.

Идея создания ЭП в Казахстане была инициирована главой государства в ежегодном Послании народу Казахстана по вхождению республики в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира.

Заказывая государственную услугу в онлайн режиме, казахстанцы экономят время и деньги. Так, к примеру, зарегистрировать бизнес на портале можно за 1 день (если идти в госорган, то эта процедура займет от 5 до 30 дней), требуется только удостоверение личности. Зарегистрировать иностранного гражданина на портале можно за 15 минут вместо одного дня в госоргане. Подать документы на стипендию «Болашак», прикрепиться к поликлинике, встать в очередь на детский сад, поменять удостоверение личности (старый на новый образец) – все эти вопросы при наличии ЭЦП на сегодняшний день можно решать, не выходя из дома.

Посредством веб-портала www.egov.kz каждый житель Казахстана может в любое время суток, из любой точки страны и мира получить справку, оплатить налог либо штраф и просто узнать о том, как получить ту или иную услугу.

Регулярно на портале появляются десятки электронных услуг в тематических разделах по недвижимости, семейным отношениям, образованию, культуре, трудоустройству и занятости, социальному обеспечению, гражданству, транспорту, здоровью, туризму и другим сферам жизнедеятельности человека.

По проекту ЭП граждане Казахстана могут воспользоваться 236 интерактивными и транзакционными услугами, из которых 108 реализуются на портале лицензирования. В частности, 128 услуг оказывается на портале ЭП, в их число входят 67 услуг, 16 сервисов, оплата 21 вида государственных сборов и 16 видов государственных пошлин.

Также через портал ЭП можно осуществить платеж 4 видов налоговых сборов, штрафов за нарушение Правил дорожного движения и 3 видов коммунальных услуг.

При помощи портала возможно разрешить тысячи повседневных вопросов, связанных с обращением в государственные органы: получить адресную справку, выписки о пенсионных отчислениях, поставить ребенка на очередь в детсад, записаться на прием к врачу и т. д. Существуют услуги и для особенных случаев: на портале можно подать заявление на регистрацию брака или воспользоваться композитной услугой «Рождение ребенка».

К преимуществам получения услуг на портале ЭП относятся экономия времени, отсутствие очередей, сокращение количества необходимых документов за счет запросов в государственные базы данных и самое главное – все услуги доступны

Для того чтобы получить доступ к услугам портала, нужно пройти несложный процесс регистрации: принять пользовательское соглашение, ввести индивидуальный идентификационный номер (ИИН) и пароль. Кроме того, для получения определенного списка услуг требуется ЭЦП пользователя, которая является электронным аналогом традиционной подписи.

Инфраструктура ЭП состоит из двух взаимосвязанных, но функционально самостоятельных контуров (рис. 1):

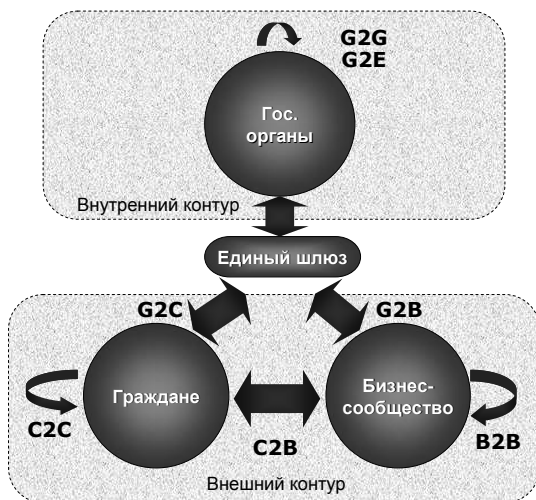


Рис. 1. Схема отношений субъектов ЭП

Внутренний контур охватывает информационные системы (ИС), обслуживающие внутриправительственные (ведомственные и межведомственные) бизнес-процессы, включая функционально-целевые ИС. Эти бизнес-процессы осуществляются как в центре, так и на региональном уровне.

Внешний контур охватывает публичную информационную инфраструктуру, обеспечивающую взаимодействие государства с гражданами и организациями и охватывающую ИС, обслуживающие бизнес-процессы взаимодействия населения и бизнес-структур с правительством через единый шлюз

Реализация инициатив ЭП обеспечивает использование структурированных, систематических подходов к планированию и реализации этих инициатив, основанных на разработке и реализации единой архитектуры ЭП [3].

Для реализации ЭП было недостаточным лишь разработать программу его внедрения. Нужно также готовить людей, которые, владея компьютерной грамотностью и имея доступ к информационно-телекоммуникационным технологиям (ИКТ), смогут взаимодействовать с ЭП в любой географической точке страны.

На пути к снижению информационного неравенства было сделано три важных шага. Первый – обучение населения. Второй – понижение тарифов на Интернет. Третий – обеспечение доступа граждан к Интернет-ресурсам.

На сегодняшний день все госорганы имеют собственные веб-сайты и предоставляют информацию населению, что говорит о том, что Интернет-инфраструктура уже сформирована.

12 апреля 2006 г. состоялся запуск веб-портала ЭП в Интернете – www.e.gov.kz

Единая архитектура ЭП (далее ЕА) представляет собой структуру, отображающую взаимосвязи между всеми элементами ЭП и должна позволить идентифицировать и систематизировать существующие у различных министерств и ведомств потребности по использованию ИКТ, возможности по сокра-

щению имеющейся избыточности, а также определить направления, по которым у них имеются однородные запросы на инвестиции в ИКТ.

Единая архитектура ЭП, являясь эталонной моделью процессов и структур государственного управления, представляет методологическую основу реализуемых ИКТ-проектов и мероприятий. В этом качестве ЕА предназначена обеспечивать:

- поддержку корректности целей отдельных проектов,
- координацию проектов между собой,
- оценку эффективности отдельных проектов,
- оптимизацию использования средств за счет устранения дублирования работ,
- инвестирования в перспективные технологии и совместимые системы.

Ключевая роль ЕА четко проявляется на примере межведомственных проектов, где ЕА выступает в качестве единого «каркаса», который используется и как набор критериев оценки проектов, и как один из обязательных нормативных и методических инструментов по выбору, выполнению и контролю эффективности проектов.

ЕА является целостным взглядом на то, что государство и отдельные ведомства делают, как они работают, и как ИКТ обеспечивают необходимую для этого поддержку. Без такого системного подхода реализация инициативы ЭП неизбежно сопряжена с большим количеством проблем и неэффективных затрат.

Общая структура ЕА состоит из трех архитектурных слоев, связанных требованиями реализации потребностей:

- архитектура деятельности;
 - системная архитектура;
 - техническая архитектура,
- а также двух «сквозных» архитектурных компонент, имеющими свои отражения в каждом из трех предыдущих слоев:

– архитектура непрерывности деятельности и безопасности;

– архитектура производительности (эффективности).

В основе архитектуры деятельности лежит модель описания деятельности государственных и местных органов власти с точки зрения функций и процессов реализации этих функций. Эта модель описывает взаимные обязательства органов государственной власти, а также их обязательства по отношению к гражданам и бизнес-структурам.

Техническая архитектура отражает возможности базовых ИКТ в качестве средств организации взаимодействия прикладных компонент системной архитектуры между собой, с источниками данных и с пользователями ИС. Данная архитектура включает в себя стандарты и рекомендации на используемые в государстве аппаратное и программное обеспечение, коммуникации, технологические стандарты и протоколы, а также методологию описания и стандартизации данных государственных ИС и стандарт на метаданные.

Архитектура непрерывности деятельности и безопасности предназначена для планирования, поддержки реализации и контроля на архитектурном уровне комплексов действий и средств, предназначенных для обеспечения непрерывности деятельности органов власти и систем ЭП с заданными значениями параметров и обеспечения информационной безопасности.

Архитектура производительности (эффективности) ЭП и его компонентов представляет собой систему сбалансированных показателей и общих метрик для оценки значений производительности, результативности и эффективности компонентов ЭП по всей вертикали – от отдельных ИС и деловых процессов до главных результатов деятельности и их стратегических влияний (последствий).

За время своего существования ЭП Республики Казахстан преодолело четыре этапа становления и развития, было позитивно принято и высоко оценено мировым сообществом – об

этом свидетельствуют высокие позиции в международных и республиканских рейтингах, номинации в конкурсах. Степень развития казахстанского ЭП оценивается как «развивающиеся» (emerging leaders) и считается одним из самых успешных.

13 мая 2013 года в Женеве были объявлены результаты международного конкурса WSIS Project Prizes 2013, который прошел в рамках Форума Всемирной встречи на высшем уровне по вопросам информационного общества. Система электронного лицензирования Казахстана (www.elicense.kz) стала лучшим проектом в категории «E-Business» (рис. 2). Всего в конкурсе приняли участие более 280 проектов из 64 стран мира. История успеха проекта была опубликована на официальном ресурсе Международного союза электросвязи.



Рис. 2. Диплом – за лучший проект в категории «E-Business»

В апреле 2013 года был опубликован доклад Всемирного экономического форума (WEF), согласно которому Индекс сетевой готовности Казахстана находится на 43 месте из 144 стран. По

сравнению с 2012 годом и 55 позицией в рейтинге страна показывает стремительный рост по многим параметрам и является лучшей среди стран СНГ. Индекс сетевой готовности определяет уровень развития ИКТ в стране и состоит из 54 показателей, отражающих вклад ИКТ в экономику и готовность национальных экономик к использованию этих технологий.

Каждые два года Департамент по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций проводит исследования по оценке уровня развития ЭП в мире (192 страны). В 2012 году ЭП республики Казахстан в этом рейтинге заняло 38 место. При этом индекс онлайн-услуг вырос на 10 позиций, а телекоммуникационной инфраструктуры – на 14 позиций. По индексу е-участия, который определяет возможность общения граждан с правительством, Казахстан занял 2-е место, разделив его с Сингапуром (рис. 3), (таблица).



Рис. 3. Диплом по индексу е-участия

В копилке достижений ЭП есть и казахстанские награды. В конце 2012 года на X юбилейной церемонии награждения Национальной интернет-премии Award.kz-2012 портал электронного правительства занял первое место в номинации «Органы власти и самоуправления», а также был признан луч-

шим среди двуязычных сайтов (рис. 4). Внимание к проекту привлек прошедший в октябре редизайн портала ЭП, в результате которого изменилось не только визуальное оформление, но и структура материалов, логика размещения [2].

В классификации по показателю e-participation граждан в электронных государственных проектах в 2012 году Казахстан находится на 2 месте.

Портал ЭП www.egov.kz разрабатывается национальным оператором в сфере ИТ Республики Казахстан АО «Национальные информационные технологии» (АО НИТ), дочерней компанией АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг “Зерде”».

Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде» позиционируется как крупнейшая казахстанская государственная компания, созданная для развития современных ИКТ. Холдинг образован в сентябре 2008 года согласно постановлению Правительства Республики Казахстан, являющегося его единственным акционером.



Рис. 4. Дипломы национальной Интернет-премии Award.kz-2012

Достижение электронного правительства с 2005 по 2012 г.

Всемирный рейтинг ООН (182 страны)	2013	2012	2010	2008	2005
Индекс развития электронного правительства	–	38	46	81	65
Индекс человеческого капитала	–	25	16	22	22
Индекс онлайн услуг	–	14	95	24	24
Индекс телекоммуникационной структуры	–	77	96	91	91
Индекс е-участия	–	2	18	31	31
Рейтинг всемирного экономического форума	2013	2012	2011	2010	2005
Индекс сетевой готовности	43	55	67	68	–
Подиндекс готовности	62	52	56	74	–
Подиндекс использования	54	65	56	54	–

Также в состав Национального инфокоммуникационного холдинга «Зерде» входит группа компаний:

АО «Национальные информационные технологии», которое является национальным оператором в сфере информационных технологий РК;

АО «Национальная компания «Kazsatnet», которое является ответственным исполнителем по развитию Единой транспортной среды государственных органов РК путем организации защищенных каналов передачи данных для государственных органов, охватывающих областные и районные центры РК;

ТОО «Центр электронной коммерции», которое является единым оператором в сфере электронных государственных закупок в РК;

АО «Казконтент», деятельность которого направлена на формирование развитого национального сегмента глобальной информационной сети Интернет в Казахстане, в том чис-

ле развитие сетевых информационных ресурсов, организацию ИТ инфраструктуры, стимулирование инвестиционной и инновационной активности в этой сфере;

АО «Национальный процессинговый центр»;

АО «Международный университет информационных технологий».

В период с 2007–2009 гг. АО «НИТ» разработало программу документооборота, инфраструктуру выдачи и распознавания электронных ключей, а также единую информационную среду, по аналогу с эстонским x-Road, и национальные регистры идентификационных номеров. 2007 г. – 20 услуг, 2010 – 59 услуг, 2011 – 74 услуги можно получать уже через интернет.

С 1 января 2010 года заработал портал государственных электронных закупок www.goszakup.gov.kz, оператором этой системы является ТОО «Центр электронной коммерции». К 2011-му году создана система «электронное лицензирование» для частных компаний и фирм, единая система «Е-Нотариат» и «Е-Акимат» для автоматизации работы районных администраций.

Возможность оплачивать государственные услуги через интернет появилась в 2010 году, теперь через портал электронного государства Казахстана можно оплатить налоги, государственные сборы и пошлины, штрафы за нарушения ПДД, также можно оплачивать услуги ЖКХ. В 2012-м году на сайте www.egov.kz осуществляется интеграция баз данных ЗАГСа, Минздрава и МВД.

Каждая ЭЦП может быть выдана на внутренний паспорт гражданина Казахстана и записана на его идентификационный номер на ID-карте нового образца.

Информация записывается на микрочип через стандартный и недорогой считыватель карт с помощью портала www.egov.kz.

С начала текущего года Национальным удостоверяющим центром (НУЦ) было выдано свыше 100 000 ЭЦП. Для сравнения в 2010 году выдано 316 000 ЭЦП, а в 2011 478 292 ЭЦП ключей.

Однако, несмотря на созданный портал и Е-государство, в Казахстане существует проблема с использованием данных государственных ресурсов.

По данным статистической государственной ИС «Талдау» менее 1 миллиона людей пользуются фиксированным подключением в интернет и при этом большая часть интернет-пользователей находится в Алматы [3].

На сегодняшний день, в рамках ЭП представлено уже более 2000 информационных, 219 интерактивных и транзакционных услуг. Зарегистрировано 154 120 пользователей, а ежедневная посещаемость составляет около 25 000 человек. Всего за 6 лет работы е-правительства оказано более 11 200 000 электронных услуг, из них более 1 200 000 – в текущем году.

К концу года по поручению главы государства Нурсултана Назарбаева 60 процентов социально значимых услуг будут доступны в электронном режиме. В рамках исполнения данного поручения уже реализована услуга выдачи всех лицензий только в е-формате. На данный момент через портал ЭП оказывается 120 государственных услуг, к концу 2012 года их число возрастет до 143.

Портал ЭП – ресурс, формирующий новый уровень оказания государственных услуг. eGov.kz – это минимум предоставляемых документов, временных затрат и отсутствие бюрократических препонов.

В 2012 году уровень развития ЭП в Казахстане был высоко оценен мировым сообществом. В рейтинге ООН, по сравнению с 2010 годом государство поднялось с 46-го на 38-е место. Как уже указывалось, индекс онлайн услуг вырос на 10 позиций, а телекоммуникационной инфраструктуры – на 14 позиций. По индексу е-участия, который определяет возможность общения граждан с правительством, Казахстан занял 2-е место.

Внедрение ЭП – это важный элемент административной реформы, направленный на повышение эффективности госу-

дарственного управления. Во-первых, оно обеспечивает прозрачность государственных процедур, способствует снижению уровня коррупции. Во-вторых, сокращает государственные расходы по содержанию государственного аппарата и одновременно повышает социальный уровень государственных служащих. В-третьих, улучшается профессионализм и КПД деятельности служащих. В-четвертых, позволяет не тратить много времени на такие процедуры, как уплата налогов, оформление и получение различных документов.

Список литературы

1. Электронное правительство Республики Казахстан – [Электронный ресурс] <http://egov.kz/wps/portal/Content?contentPath=%2Fegovcontent%2Fegov&lang=ru>
2. Достижения электронного правительства [Электронный ресурс] http://ru.wikipedia.org/wiki/Портал_электронного_правительства_Республики_Казахстан
3. Концепция электронного правительства республики Казахстан. Астана 2004 [Электронный ресурс] http://www.muuniverscity.ru/Информатика/Концепция_электронного_правительства_Республики_Казахстан/120756_1988383_страница1.html

А.К. Борзунова

Применение некоторых моделей в практике управления издержками

Практика управления издержками в условиях массового производства использует различного рода зависимости, или модели. В их числе следует назвать кривые «жизненного цикла», «опыта», «обучения», «производительности». Рассмотрим некоторые инструменты подробнее.

Кривая жизненного цикла характеризует зависимость между объемом продаж продукции в натуральных или стоимостных показателях и особенностями жизненного цикла товара. Формируя сбытовую стратегию, менеджер может своевременно определить «переломные точки» и разработать меры по воздействию на отдельные стадии жизненного цикла, сформировать оптимальную структуру производства товаров и привести технические мощности предприятия в соответствие с требованиями рынка.

Кривая обучения (или, как отмечает Ш. Майтель, кривая роста выработки) показывает снижение издержек по мере того, как производители набираются опыта или увеличивают количество единиц продукции, выпускаемой предприятием [2]. Другими словами, кривая обучения отражает ситуацию, при которой с каждым повтором операции либо увеличением продукции значение средних переменных издержек на единицу продукции (или затраченного времени на единицу продукции) из-

меняются с накоплением опыта на определенную величину. Эта величина легко поддается математическому вычислению.

Этот же автор отмечает, что близкими родственниками кривых обучения являются кривые накопления опыта, которые тесно связаны с процессом обучения. Кривая опыта отражается в постоянных издержках, а вместе они описывают изменения в общих (совокупных) издержках в расчете на единицу продукции, то есть в средних издержках. Отмечается также, что кривая опыта – это мера потенциального эффекта специализации и инвестиций.

Несколько отличная трактовка рассмотренного эффекта представлена в [1], где автор описывает кривую производительности, показывающую связь между затратами на оплату труда и дополнительными единицами продукции. Отмечается, что «дополнительные издержки на единицу продукции снижаются при увеличении уровня выпуска, потому что работники улучшают свои навыки». Хотя кривая производительности выражается через предельные издержки производства, влияние улучшения навыков можно заметить по снижению средних издержек производства. Эффект кривой производительности оказывает безусловное влияние на краткосрочные издержки.

Кривая обучения и кривая опыта позволяют проследить динамику издержек, определяемую множеством факторов. Они позволяют сформировать определенную последовательность действий менеджеров по снижению издержек (экономия постоянных и переменных издержек), выявление скрытых резервов, накопления коммерческого и производственного опыта, роста производительности за счет улучшения организации, повышения квалификации, совершенствования базовых технологий. Термин кривая производительности, как правило, используется как равнозначный кривой опыта. Однако некоторые менеджеры и консультанты, управленческие решения которых рассматриваются в англоязычных учебниках, предпочитают различать эти три термина.

Экономисты, как правило, определяют главную цель фирмы как максимизацию прибыли. В краткосрочном периоде снижение издержек на производство продукции – это средство достижения указанной целевой установки. Эмпирические исследования показывают, что вполне успешно можно достичь удвоения производства продукции при одновременном снижении издержек производства на 20–30%. Подобную зависимость описывает кривая обучения.

Кривая обучения показывает, что по мере накопления опыта производителями неизбежно растет производительность труда. На графике кривой обучения показано, что она резко достигает плато, когда приобретенные знания и навыки закрепляются, а затем возрастает до завершающего уровня, отражающего производительность труда квалифицированного работника. При массовом производстве это приводит к сокращению переменных издержек, то есть кривая обучения показывает снижение средних переменных издержек и средних общих издержек. Заметим при этом, что постоянные издержки в данном случае не рассматриваются, поскольку их динамика однозначна – с ростом объема производства они не изменяются, но уменьшаются в расчете на единицу продукции, или по-другому, в краткосрочном плане менеджер может варьировать только переменными издержками.

Связь кривой обучения с производством и его результатами широко используется менеджерами. Стратегический менеджмент ориентируется на поиск экономии на масштабе и эффективность по издержкам в целях достижения прибыльности и увеличения доли присутствия фирмы на рынке. Достижение конкурентного преимущества по издержкам становится предпосылкой прибыльности. Одним из источников преимущества по издержкам в отрасли стратегический менеджмент признает кривую обучения (кривую опыта).

Используя выявленные закономерности, фирмы в конкурентной борьбе не просто снижают издержки производства и увеличивают прибыльность, но и стремятся увеличить долю

рынка. Фирма стремится увеличить разрыв в затратах по сравнению с соперниками, выстраивает на этой основе стратегию завоевания большей доли рынка. Ощутимую выгоду от снижения издержек можно получить лишь в том случае, если вследствие движения по кривой опыта фирма назначает цены не на основе текущих затрат, а на базе ожидаемых затрат. Другими словами, фирма осуществляет ценообразование с целью проникновения на рынок, а не ценообразование на основе общих (совокупных) издержек.

Рыночные структуры, основанные на монопольной власти, для достижения прибыльности и снижения издержек производства используют эффект масштаба. Чтобы снизить издержки производства, необходима экономия за счет объема производства. Традиционно эффект масштаба ассоциируется с производством. С позиции временных интервалов эффект масштаба производства проявляется на долгосрочном интервале, а именно: если долгосрочные средние издержки снижаются при увеличении объема выпускаемой продукции. Точка, в которой максимально проявляется эффект масштаба, – это минимальная эффективная мощность однозаводского предприятия. В долгосрочном периоде на второй стадии процесса производства постоянный эффект масштаба существует в тех случаях, когда долгосрочные средние издержки остаются постоянными независимо от роста выпускаемой продукции. Анализ кривой обучения показывает, что работники выходят на ровный участок кривой обучения, который называется «плато обучения», где и проявляется эффект стажа и опыта работы.

В долгосрочном периоде менеджеры находят более эффективные технологии, а производственный персонал повышает квалификацию и работает лучше и быстрее. При этом улучшается качество продукции, снижается процент бракованных изделий и в конечном итоге снижаются общие средние издержки. Кроме всего прочего, кривая обучения отражает тот факт, что многие достижения современных технологий, результаты

технологических прорывов легче производить в самом начале производственного процесса и, как правило, они будут быстрее реализованы. С течением времени (например, на второй стадии процесса производства) усовершенствовать производственный процесс становится проблематично. Кривая обучения отражает существенное уменьшение средних общих издержек на единицу продукции в начальный период и их сокращение по мере увеличения общего объема производства, а значит, отражает связь с эффектом масштаба.

Научные источники отмечают, что проследить экономию, которая описывается кривой обучения, весьма затруднительно, потому что помимо знаний и опыта (отражающих квалификацию) на средние издержки влияют и другие факторы. Из них можно выделить технологические усовершенствования, ценообразование на ресурсы, применяемые в производстве, и прочее. Однако, несмотря на необходимость очищения эффектов от влияния других факторов, следует признать, что основной источник сокращения издержек на основе кривой обучения – это углубление знаний и приобретение опыта производственного персонала. Повторение развивает и организационные навыки, и организационную рутину. Чем сложнее процесс или товар, тем больше потенциальные возможности обучения. Пример высокотехнологичных и наукоемких производств японских или южно-корейских фирм показывает, что отменное качество и приемлемая цена на их продукцию – результат масштабного обучения, которое и обеспечило исключительно высокие доходы. Обучение работающего персонала в рамках японской модели менеджмента происходит на двух уровнях: на индивидуальном уровне благодаря совершенствованию навыков, и на групповом уровне посредством развития и уточнения организационной рутины – одновременно.

Кривая обучения позволяет провести многофакторный анализ влияния знаний и опыта (достигнутой квалификации) на результаты производства, определив в качестве целевой

функции подобного анализа либо сокращение издержек производства как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде, либо рост объемов производства. Возможности кривой обучения определяются стратегией фирмы и позволяют использовать ее в процессе принятия управленческих решений, процессе учета и прогнозирования.

Эффект кривой обучения в данном случае, как нам представляется, связан с постоянными и переменными издержками. В краткосрочном периоде менеджеры призваны сокращать переменные издержки, а в долгосрочном – в поле их зрения должны быть все издержки, тем более что деление на постоянные и переменные издержки, как известно, весьма условно. Растущие производственные мощности требуют проведения работ по рационализации и модернизации производства. Используя эффект масштаба в контексте краткосрочного периода, можно отметить, что менеджеры пытаются заставить работать свое предприятие практически на полную мощность. Поступая таким образом, фирма широко использует свои постоянные издержки, что особенно важно на стадии роста жизненного цикла продукции, когда предприятию нужны большие производственные мощности.

В экономической литературе подчеркивается, что кривая опыта служит мерой модернизации и специализации производства, а указанные процессы (или явления) тесно связаны с эффектом масштаба. Осуществляя специализацию, фирма усиливает разделение труда. В массовом производстве это ведет к разбиению производственного процесса на отдельные участки, операции, задачи. Они выполняются специализированными рабочими, использующими специализированное оборудование. Специализация является мощным механизмом обучения, позволяет избежать временных потерь из-за переключения с одного вида деятельности на другую и способствует модернизации технологического процесса. Эффект масштаба проявляется и в наукоемких отраслях и сферах применения

высоких технологий, а также в управлении, где востребован специализированный опыт.

Эффект обучения возможен в том случае, если фирма стремится повысить профессиональный и квалификационный уровень производственного персонала, расширить и углубить компетенции сотрудников. Поэтому вопрос о том, каких сотрудников обучать, отнюдь не праздный. Уровень профессиональной подготовки должен соответствовать техническому оснащению рабочих мест, и наоборот, иначе несоответствие может привести к напрасной растрате человеческого потенциала или неэффективному использованию техники. Внедрение инновационных технологий также невозможно без приобретения компетенций в конкретной технологической области. Обучение персонала фирмы – основной источник снижения издержек производства.

Таким образом, модели кривых «жизненного цикла», «опыта», «обучения», «производительности» менеджеры могут использовать в управлении издержками, при выборе стратегий ценообразования и проникновения на рынок.

Список литературы

1. Кит, П., Янг, Ф. Управленческая экономика. Инструментарий руководителя / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008. – 624 с.

2. Майталь, Ш. Экономика для менеджеров: десять важных инструментов для руководителя / Пер. с англ. – М.: Изд-во «Дело», 1996. – 416 с.

Научный руководитель – О.В. Сельская, кандидат социологических наук

А.И. Вохромеева

Особенности управления конфликтами в организации, ориентированной на инновации

В условиях динамичного внешнего окружения инновации рассматриваются в качестве главного фактора, обеспечивающего конкурентоспособность предприятий и организаций. Для того чтобы устойчиво поддерживать свою эффективность в течение длительного времени, компаниям необходимо придерживаться двойственного подхода к достижению успеха: с одной стороны, они должны тщательно охранять свои ключевые ценности и следовать им, с другой – активно заниматься инновационной деятельностью, направленной на их дальнейшее развитие. Важным средством обеспечения такого двойственного подхода является корпоративная культура компании с эффективным механизмом разрешения конфликтов.

Вообще говоря, без такого механизма не может быть должной корпоративной культуры, эффективной системы создания ценности для потребителей, а следовательно, и эффективной и результативной деятельности организации в долгосрочном периоде (рисунок).

Как отмечается [1], успех компании определяется балансом между двумя составляющими: культурой, которая предполагает и ценит непрерывное совершенствование сотрудников, и производственной, способной эффективно создавать ценность для потребителя. Корпоративная культура определяется как набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации



Обратные связи непрерывного совершенствования

Рисунок. Связь стратегии разрешения конфликтов с эффективностью организации

и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий.

Современные руководители рассматривают культуру своей организации как сильный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и отдельных сотрудников на общие цели [2]. Корпоративная культура рассматривается ими как своего рода эмоциональная среда внутри организации и связующее звено в отношениях между ее сотрудниками. Основу корпоративной культуры составляют те идеи, взгляды, основополагающие ценности, которые разделяются членами организации и из которых вытекает стиль поведения, общения. При этом внешняя символика и набор таких признаков, как униформа, традиции и совместные вечеринки в офисе, не должны рассматриваться как основополагающая база, на которой строится корпоративная культура.

Опыт работы японской компании Toyota, создавшей уникальную культуру, которую отличает высочайшая эффективность работы, говорит о том, что сильная корпоративная культура имеет стратегическое значение для успешного развития организации, поскольку дает уверенность ее работникам удовлетворять жизненно необходимые социальные потребности, создавая тем самым предпосылки для хорошего делового настроения и высокопродуктивной работы коллектива. Она помогает людям выполнять свою работу и по существу в значительной мере устраняет причины воз-

никновения конфликтных ситуаций. Японские и другие восточные компании в дополнение к профессионализму ценят преданность фирме, управляемость, бесконфликтность, коллективизм [1].

Новые технологии в Toyota, прежде чем быть внедренными, проходят всестороннюю оценку и проверку с участием широкого круга специалистов. При этом скрупулезно анализируется влияние, которое может оказать данная технология на существующие процессы, и не противоречит ли она принципам Toyota. Речь идет о принципах, которые предполагают, что ценность человека выше ценности технологии, и решения должны приниматься на основе консенсуса; а основное внимание в процессе работы следует уделять устранению потерь. Если технология не соответствует этим принципам, она отклоняется.

Такая тщательная подготовка позволяет быстро внедрить новую технологию, не вызывая конфликтов, что нередко имеет место в других компаниях. То, что в других условиях может быть негативным или неэффективным, в Toyota становится позитивным и продуктивным и, вместо того чтобы вызвать конфликты между рабочими и руководством, сплавляет команду. Таким образом, потенциальный конфликт как бы гасится в результате консенсуса и на взаимовыгодных для всех сторон условиях еще на стадии, предшествующей принятию окончательного решения.

В основу построения корпоративной культуры должна быть положена философия долгосрочной перспективы с ориентацией организации на постоянное решение фундаментальных проблем. В условиях постоянных изменений, происходящих в организационном окружении, успешное функционирование и развитие организации оказывается возможным лишь тогда, когда она заранее готовит себя к потенциальным изменениям окружения. Управление в такой организации должно быть проактивным (упреждающим).

Суть такого управления состоит в том, чтобы управление организацией было сориентированно на окружение и старалось уловить возникающие в нем тенденции. На основании анализа этих тенденций проектируются управляющие воздействия с целью внесения изменений в исходные условия функционирования объекта. Построение проактивного управления связано с фундаментальными преобразованиями в корпоративной культуре организации, осуществляемыми на новых принципах. Заметим, что при культуре, построенной на таких принципах, возможность возникновения конфликтов если не устраняется полностью, то существенно уменьшается.

1. Ориентация на долгосрочную перспективу и создание инновационной ценности, формирующей новый рынок. Инновация ценности предполагает, что одинаковый упор делается как на ценность, так и на инновацию. Как отмечается [3], инновация ценности достигается лишь тогда, когда компания сочетает инновацию с такими аспектами, как практичность, цена и издержки. Необходимость решения сложных, требующих высокого напряжения сил задач сама по себе становится фактором, объединяющим людей и ориентирующим их на создание ценности для потребителей и общества

2. Создание культуры, предполагающей обучение и непрерывное совершенствование, то есть культуры, при которой каждый сотрудник стремится к постоянному совершенствованию. Постоянное образование («образование через всю жизнь») должно стать неотъемлемой составляющей корпоративной культуры организации. По этой причине многие крупные фирмы считают обязательным создание системы обучения, которая позволяет каждому сотруднику четко уяснить, каким образом решение стоящей перед ним задачи способствует достижению общих целей. Как отмечается [1], основной вопрос для компаний, которые хотят учить-

ся у Toyota, звучит так: как создать организацию, ориентирующую и объединяющую людей, каждый из которых несет в себе ее генетический код, а все вместе – постоянно учатся создавать добавленную ценность для потребителя? Создание культуры непрерывного совершенствования, по нашему мнению, и есть ответ на этот вопрос.

3. Высокая эффективность персонала зачастую является результатом длительной работы руководства по формированию на предприятии атмосферы результативного и продуктивного труда. Ключевым моментом в этом является система мотивации, которая должна включать в себя как материальные стимулы, так и элементы нематериального поощрения, в том числе за такие качества, как готовность к переменам, инициативность, готовность к постоянной учебе.

Система поощрения должна быть выстроена таким образом, чтобы сотрудники организации поощрялись за вклад в достижение конечных целей, стоящих перед организацией. Мы полностью согласны с тем, что эффективно можно управлять лишь тем, что может быть достоверно измерено, и поэтому первое, что необходимо сделать – это найти адекватную систему оценивания результатов труда сотрудников [4].

Практика Toyota свидетельствует, что построение корпоративной культуры организации на таких принципах позволит эффективно разрешать конфликты (главным образом, предупреждая их возникновение) и обеспечить ее успешную работу в долгосрочном периоде.

Список литературы

1. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер / Пер. с англ. – 8-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2013.

2. Фламгольц Э., Рэнделл И. Управление стратегическими изменениями: от теории к практике; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2012.

3. *Ким, В. Чан.* Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн; пер. с англ. И. Ющенко. – М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2012.

4. Постановка менеджмента эффективности персонала. Мотивация персонала. Борьба за эффективность. Время действовать! [электронный ресурс] http://bigc.ru/consulting/consulting_projects/hrm/hrm_projects.php

ИНФОРМАТИКА

Р.Ю. Жильченко

Социальные сети как современные интернет-площадки для размещения коммерческой рекламы в сфере недвижимости

Социальные сети являются обширной площадкой для рекламы и PR в сфере недвижимости. В этой области существуют различные формы продвижения. Это и банерная реклама, спам, формы партизанского маркетинга и пиара.

Социальные сети сегодня представляют собой новый вид массмедиа, который может использоваться для рекламы объектов недвижимости. В настоящее время уже так много людей проводят большое количество времени в социальных сетях, что рекламодатели просто не могут игнорировать тот факт, что этот вид медиа собирает самую большую массу потребителей.

Крупные рекламодатели заинтересованы в освоении этой части виртуального пространства. Чтобы использовать ее наиболее эффективно, маркетологи используют метод «тихих диалогов» («quiet conversations»), суть которого состоит в том, что потребителям просто задают вопросы об их предпочтениях и пытаются выяснить, как лучше взаимодействовать с ними в социальных сетях. Такой диалог может включать любой вопрос – от «Какую недвижимость Вы сейчас выбираете?» до «Есть ли у Вас дом на Кипре?».

Задавая подобные вопросы о потребительском поведении и предпочтениях в отношении брендов представители этих самых брендов могут безболезненно вступать в миллионы таких диалогов в социальных сетях. В этой связи SocialMedia планирует в скором времени представить новый тип рекламного формата для социальных сетей, который будет иметь более высокие рейтинги отзывности и CTR, потому что подобная реклама будет более адекватной.

К социальным сетям в настоящее время наибольший интерес проявляют компании из сферы недвижимости. Потребительские бренды до последнего времени не вели активную рекламную политику в интернете, однако очень большое количество компаний этого сектора планируют бюджеты на маркетинг в социальных сетях.

Ключевыми в социальных сетях будут более продвинутые технологии таргетинга и фильтрации, которые помогут маркетологам воздействовать только на нужную аудиторию и в правильное время. В противном случае реклама будет ничем иным как спамом.

В наши дни социальные сети – модное словечко в маркетинге и глобальный тренд: все люди любого возраста поглощены одной, двумя или даже несколькими соцсетями. Тем или иным образом все мы вовлечены в социальные сети.

Термин «социальные медиа» бездумно используется где нужно и где не нужно и слишком часто фигурирует в онлайн-маркетинге. Но что же это такое на самом деле? По сути, социальные медиа объединяют использование онлайн-технологий и методов, позволяющих людям делиться личными мнениями, контентом, а также обмениваться наблюдениями и взглядами с остальным миром.

Контент в социальных медиа может принимать разные формы и очертания:

- текст – обычно используется, чтобы написать или объяснить собственное мнение или публикацию;
- изображения – фотографии используются для изображения чего-либо интересного;
- аудио – подкасты создаются, чтобы их можно было скачать;
- видео – видеоконтентом делятся с целью привлечь, развлечь или обучить.

Самые популярные социальные медиа на данный момент включают в себя [1]:

- социальные сети: Facebook, LinkedIn, Twitter, Google+
- Wiki: Википедия
- видео: YouTube
- фото: Instagram, Pinterest, Flickr
- новости: Digg, Reddit
- онлайн-игры: World of Warcraft.

Социальные медиа проложили компаниям путь к более мощному каналу коммуникации для публикации маркетинговых сообщений – и все это за вполне умеренную цену. Как известно, обычно компании используют социальные сети, чтобы привлечь свой целевой рынок и изучить предпочтения и поведение потребителей. Однако на самом деле соцсети предоставляют и другие, весьма мощные возможности, которые вы можете встроить в свою маркетинговую стратегию с высочайшими результатами.

Вот другие области в бизнесе, которые можно с успехом продвигать через социальные медиа.

- Служба поддержки

Идеальный пример: Best Buy. Благодаря системе Twelpforce работники стимулируются к тому, чтобы предоставлять помощь и советы по проблемам и запросам. Для сегодняшнего рынка очень критична возможность быстро ответить и отреагировать, особенно в том, что касается влияния и изменения восприятия. Даже если задача

не была решена немедленно, клиенты чувствуют, что об их проблеме знают и своевременно уделяют ей внимание.

– Внутренние коммуникации и сотрудничество

Малые и большие организации могут сильно выиграть от использования социальных медиа для распространения файлов, совместного редактирования и распространения знаний.

– Рекрутирование и удерживание

Сегодня множество работников решают, хотят ли они стать частью той или иной организации, на основе информации, извлечённой из социальных сетей. Это также может стать мощным инструментом для привлечения социальных каналов, которые функционируют через профессиональные сети.

За прошедшее время сети обрели довольно обширную аудиторию в лице интернет-пользователей, о чем говорят рейтинги популярности сайтов [1].

В самых популярных межличностных социальных сетях – в «Одноклассниках» и во «Фейсбук» зарегистрировано уже соответственно более 15 и почти 13 миллионов пользователей. Когда большое количество людей собирается в одном месте, появляется больше возможностей для рекламы и продажи каких-либо товаров или услуг. А если учесть, что в социальных сетях легко можно делить людей по полу, по городу проживания, по возрасту, по уровню образования и так далее, то рекламное сообщение можно четко направить на свою целевую аудиторию, что, конечно же, увеличивает отдачу от рекламной кампании.

При этом необязательно обращаться к администрации сайта, чтобы что-то рекламировать. Это можно сделать ресурсами, которые предоставляются каждому пользователю.

Проведение рекламных кампаний в сфере недвижимости, осуществление pr-деятельности на сайте Фейсбук может реализовываться различными способами [2].

– Создание человека, которого будут добавлять в друзья

Этот метод довольно избитый, но работающий. Предлагается создать профиль вымышленного человека приятной внешности и добавлять в друзья бесчисленное множество пользователей, а потом этого вымышленного героя будут добавлять самостоятельно. Этот метод был достаточно эффективен на первоначальной стадии развития ресурса, когда сеть была еще не так популярна. Дело в том, что сначала, когда пользователей Фейсбук было не так много, они добавляли к себе в друзья только своих офлайн-друзей и знакомых, иногда «знакомых по интернету». Тогда еще сайт Фейсбук не рассматривался как потенциальная площадка для знакомств. Поэтому многие действительно хотели иметь у себя в друзьях красивого человека, создавая иллюзию мачо или популярной (в хорошем смысле этого слова) девушки.

Сейчас эта логика уже не работает, многие добавляют в друзья вне зависимости от личного знакомства, более того, уже не редкость и добавление в друзья, например, «звезд» кино, музыкантов и прочих известных людей. Работает другая логика – такая же, как и на сайтах знакомств. Поэтому в качестве объекта рг можно создать человека, с которым будут знакомиться.

Когда популярность человека (как фальшивого, так и настоящего) достигает высокого уровня, появляется возможность размещения рекламы прямо на аватаре.

– Создание профиля бренда

В рамках данного способа используется технология создания аккаунта, но вместо фотографии размещается логотип бренда или изображение продвигаемого продукта.

Создание группы

Такой способ продвижения является достаточно трудоемким, поскольку самые популярные группы имеют по

300–500 тысяч участников. Причем собрав такое количество друзей, не добьетесь тождественного результата, потому что у группы есть намного больше возможностей: обсуждения, несколько прикрепленных встреч, новости. Самой полезной из этих возможностей будет создание тематических обсуждений, которые «заставляют» возвращаться в сообщество и продолжать там общение, образуя «костяк» группы.

– Создание встречи

Приглашения на встречи более привлекательны для пользователей, чем приглашения в созданную группу. Но над организацией встречи необходимо, как и над группой, много работать: постоянно менять дату ее проведения (чтобы она всегда оставалась в будущих встречах). Делается это затем, чтобы человек, когда получает уведомление о дне рождения своего друга, заглядывал в календарь и видел встречу.

Все это подходит как для рекламы продукта, так и для персонального брендинга. Это основные способы, самые действенные. Есть еще приложения, где можно вставить, например, игру (как это делают компании на своих сайтах); вопросы («Сколько стоит квадратный метр в Одинцово»). Все вышеперечисленные действия – только лишь сами методы рекламы на сайте Фейсбук, помогающие привлечь трафик. Технически всё немного сложнее.

– Отмечаем на видео и фотографиях

В случае с видеороликом главное, чтобы его захотели посмотреть, поэтому лучше всего работают вирусные ролики.

Большинство себя удалит из списка людей, которые представлены в этом видео, так как там их нет, но нам нужно лишь чтобы они посмотрели на эту рекламу. В описании к тому же ролику или фотографии можно поставить ссылку на объект недвижимости.

– Спам

Старый добрый спам в сообщениях, в комментариях к видео и фотографиям, на стенах «недрузгов» и групп. Этот способ есть и работает. Насколько эффективно – это уже другой вопрос.

– Рейтинг пользователей

Рейтинг пользователей влияет на выдачу в поиске при одинаковых данных.

Но недавно создали возможность с помощью платных сообщений поднимать рейтинг своей компании (примерно десять рублей за один пункт). Можно вступить во множество групп, заплатить себе на телефон тысяч двенадцать, этого хватит на 1200 пунктов рейтинга (можно и меньше – тоже до определенного момента будет работать).

Хотелось бы отметить, что пока основой развития социальных сетей является развлекательная составляющая, но в перспективе 2–3 лет они могут стать внушительным и крайне эффективным инструментом для продаж и делового общения, в том числе – недвижимости.

По словам Андрея Доброго, руководителя портала недвижимости Restate.ru, риэлторы (как, впрочем, и застройщики, а также другие компании) могут эффективно использовать социальные сети для работы с уже имеющейся у них клиентской аудиторией. Например, делиться с клиентами внутри групп свежей информацией, новыми предложениями, оперативно отвечать на вопросы. Такая работа должна приносить свои плоды – благодарные люди расскажут о продвинутом агенте своим друзьям, знакомым. Что же касается поиска новых клиентов напрямую, через попытку связаться с незнакомыми пользователями, то Андрей Добрый также считает подобную политику малоэффективной [3].

Новые форматы социальной коммуникации тем или иным способом будут оказывать и уже оказывают определя-

ющее воздействие на всех участников бизнес-сообщества, в том числе и на агентов рекламного рынка в сфере недвижимости. Главный вопрос лишь в адаптации и оптимизации социально-медийных средств коммуникации к специфике определенного вида предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Анджон Р., Раффин Х. Интернет для журналиста (<http://www. Internews.ru /books/internet/>).
2. Жичкина А.Е. Социально-психологические аспекты общения в интернете / Флогистон. [Электронный документ.] 2012 (<http://flogiston.ra/projects/ /articles/refinf.shtml>).
3. На недвижимость ставят сети // http://www.bn.ru/uploads/2011_08/1312275379395126823.pdf

Список авторов

Белянина Наталья Васильевна	Кандидат технических наук, доцент, заведующая кафедрой информатики СГА, Москва
Борзунова Анна Камальевна	Магистрант СГА
Бразина Ольга Александровна	Магистрант СГА
Вохромеева Анастасия Ивановна	Магистрант СГА
Гебель Алёна Петровна	Магистрант СГА
Давыдова Екатерина Валерьевна	Магистрант СГА
Жильченко Роман Юрьевич	Магистрант СГА
Иванов Павел Александрович	Магистрант СГА
Леткова Евгения Юрьевна	Магистрант СГА
Лягин Виктор Владимирович	Магистрант СГА
Меньков Роман Анатольевич	Магистрант СГА
Ниталиев Руслан Исмаилович	Магистрант СГА
Павлова Ирина Борисовна	Старший менеджер Рыльского филиала СГА, магистрант СГА
Пряхина Анастасия Александровна	Магистрант СГА
Сафаргалиева Гульнара Адыгамовна	Директор Советского ЦД, Йошкар-Олинский филиала СГА
Солодкая Светлана Ивановна	Магистрант СГА
Шагаева Юлия Геннадьевна	Магистрант СГА

Труды СГА

№ 1 январь 2014

**Юриспруденция. Образование. Психология. Экономика.
Менеджмент. Информатика.**

0000.901.166.11/08.13

Редактор — Н.С. Ковалева

Компьютерная верстка — И.Ю. Маслова

Сдано в печать 4.12.13

Издательство СГУ

Тираж 700 экз. Заказ

109029, Москва, ул. Нижегородская, 32, корп. 5, к. 205

Телефон: (495)727-12-41 доб. 43-10