

ISSN 2311-0104

Карельский научный журнал



2013
№ 3(4)

КАРЕЛЬСКИЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в 2012 г.

№ 3 (4)

2013

Ежеквартальный
научный журнал

Учредитель – Некоммерческое партнерство «Институт направленного образования»

Главный редактор

Коростелёв Александр Алексеевич, доктор педагогических наук

Заместители главного редактора:

Осадченко Инна Ивановна, доктор педагогических наук, доцент

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор

Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

Редакционная коллегия:

Базылюк Анатолий Васильевич, доктор экономических наук, профессор

Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник

Бех Иван Дмитриевич, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор

Бибик Надежда Михайловна, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор

Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор

Бочарова Елена Анатольевна, доктор педагогических наук, профессор

Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор

Вашуленко Николай Самойлович, действительный член Национальной Академии педагогических наук Украины, Заслуженный деятель науки и техники Украины, доктор педагогических наук, профессор

Газизова Назигуль, кандидат педагогических наук, доцент

Гладышев Владимир Владимирович, доктор педагогических наук, профессор

Глуховцева Екатерина Дмитриевна, доктор филологических наук, профессор

Гончаренко Ирина Васильевна, доктор экономических наук, профессор

Данилюк Оксана Климовна, кандидат филологических наук, доцент

Денисенко Николай Павлович, доктор экономических наук, профессор

Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, профессор

Коновалова Елена Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент

Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор

Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент

Курмаев Петро Юрьевич, доктор экономических наук, доцент

Ласкавый Дмитрий Васильевич, доктор исторических наук, профессор

Лыч Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор

Максимук Лариса Михайловна, кандидат педагогических наук, доцент

Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор

Мингалева Жанна Аркадьевна, доктор экономических наук, профессор

Минка Татьяна Павловна, доктор юридических наук, профессор

Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор

Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент

Пометун Елена Ивановна, член-корреспондент НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор

Россоха Владимир Васильевич, доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник

Савченко Александра Яковлевна, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор

Семенюк Олег Анатольевич, доктор филологических наук, профессор

Сироткин Владислав Борисович, доктор экономических наук, профессор

Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор

Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент

Торчинский Михаил Николаевич, доктор филологических наук, профессор

Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, доцент

Федурко Мария Юлиановна, доктор филологических наук, профессор

Яцышин Михаил Михайлович, доктор юридических наук, профессор

Ответственный секретарь

Полтарецкий Денис Александрович

Входит в перечень рецензируемых научных журналов, зарегистрированных в системе «Российский индекс научного цитирования».

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций ПИ ФС77-56855 от 29.01.2014 г.

Компьютерная верстка:
А.А. Коростелёв

Технический редактор:
А.А. Коростелёв

Адрес редакции: 185000,
Россия, г. Петрозаводск,
улица Судостроительная, 12

Тел.: (8482) 69-46-47

E-mail: kaa1612@yandex.ru

Сайт: <http://napravo.ru>

Подписано в печать 22.10.2013.

Формат 60x84 1/8.

Печать оперативная.

Усл. п. л. 5,8.

Тираж 500 экз. Заказ 2-17-12.

СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук

(Тольяттинский государственный университет, Россия)

ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:

Осадченко Инна Ивановна, доктор педагогических наук, доцент

(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор

(Тольяттинский государственный университет, Россия)

Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Базылюк Анатолий Васильевич, доктор экономических наук, профессор

(Национальный транспортный университет, Киев, Украина)

Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник

(Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Украины, Киев, Украина)

Бех Иван Дмитриевич, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор

(Институт проблем воспитания НАПН Украины, Киев, Украина)

Бибик Надежда Михайловна, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор

(Института педагогики НАПН Украины, Киев, Украина)

Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор

(Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия)

Бочарова Елена Анатольевна, доктор педагогических наук, профессор

(Горловский государственный педагогический институт иностранных языков, Украина)

Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор

(Академия пожарной безопасности имени Героев Чернобыля, Черкассы, Украина)

Вацуленко Николай Самойлович, действительный член Национальной Академии педагогических наук Украины,

Заслуженный деятель науки и техники Украины, доктор педагогических наук, профессор

(Глуховский национальный педагогический университет, Украина)

Газизова Назигуль, кандидат педагогических наук, доцент

(Семипалатинский государственный университет, Семей, Казахстан)

Гладышев Владимир Владимирович, доктор педагогических наук, профессор

(Николаевский национальный университет, Украина)

Глуховцева Екатерина Дмитриевна, доктор филологических наук, профессор

(Луганский национальный университет, Украина)

Гончаренко Ирина Васильевна, доктор экономических наук, профессор

(Николаевский национальный аграрный университет, Украина)

Данилюк Оксана Климовна, кандидат филологических наук, доцент

(Восточноевропейский национальный университет, Луцк, Украина)

Денисенко Николай Павлович, доктор экономических наук, профессор

(Киевский национальный университет технологии и дизайна, Украина)

Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, профессор

(Винницкий торгово-экономический институт, Украина)

Коновалова Елена Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент

(Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)

Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор

(Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)

Кудина Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент

(Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти, Россия)

Курмаев Петро Юрьевич, доктор экономических наук, доцент

(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Ласкавый Дмитрий Васильевич, доктор исторических наук, профессор

(Луганский национальный университет, Украина)

Лыч Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор

(Киевский национальный университет строительства и архитектуры, Украина)

Максимум Лариса Михайловна, кандидат педагогических наук, доцент

(Брестский государственный университет, Белоруссия)

Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор

(Киевский национальный экономический университет, Украина)

Мингалова Жанна Аркадьевна, доктор экономических наук, профессор

(Национальный исследовательский Пермский государственный политехнический университет, Россия)

Минка Татьяна Павловна, доктор юридических наук, профессор

(Днепропетровский государственный университет внутренних дел, Украина)

Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор

(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент

(Уманский национальный университет садоводства, Украина)

Пометун Елена Ивановна, член-корреспондент Национальной Академии педагогических наук Украины,

доктор педагогических наук, профессор

(Института педагогики НАПН Украины, Киев, Украина)

Россоха Владимир Васильевич, доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник

(Институт аграрной экономики НАН Украины, Киев, Украина)

Савченко Александра Яковлевна, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор

(Институт педагогики НАПН Украины, Киев, Украина)

Семенюк Олег Анатольевич, доктор филологических наук, профессор

(Кировоградский государственный педагогический университет, Украина)

Сироткин Владислав Борисович, доктор экономических наук, профессор

(Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Россия)

Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор

(Национальный технический университет «Киевский политехнический институт», Украина)

Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент

(Бердянский университет менеджмента и бизнеса, Украина)

Торчинский Михаил Николаевич, доктор филологических наук, профессор

(Хмельницкий национальный университет, Украина)

Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, доцент

(Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина)

Федурко Мария Юлиановна, доктор филологических наук, профессор

(Дрогобыцкий государственный педагогический университет, Украина)

Яцышин Михаил Михайлович, доктор юридических наук, профессор

(Восточноевропейский национальный университет, Луцк, Украина)

СОДЕРЖАНИЕ

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И СБЫТА ОРГАНИЗАЦИИ

Великая Елена Геннадиевна, Чурко Вадим Вадимович.....5

ФОРМИРОВАНИЕ НРАВСТВЕННО-ЭСТЕТИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ У УЧЕНИКОВ НАЧАЛЬНЫХ КЛАССОВ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПОДХОДА

Холомина Ольга Александровна, Курилова Анастасия Александровна.....8

КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Киришкина Анна Николаевна, Потапова Екатерина Алексеевна.....11

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ ТЕХНОЛОГИИ ПРОЕКТНОГО ОБУЧЕНИЯ В ПОДГОТОВКУ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Кришталь Алина Александровна.....14

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Курилов Кирилл Юрьевич.....17

ОБЩЕДИДАКТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ: СУЩНОСТЬ И СОВРЕМЕННОЕ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ В АСПЕКТЕ ЛИНГВОДИДАКТИКИ

Кучеренко Ирина Анатолиевна.....20

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СВОП-КОНТРАКТА КАК ИНСТРУМЕНТА ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Медведева Ольга Евгеньевна.....23

КОНВЕРТИРУЕМЫЕ ОБЛИГАЦИИ: АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ И РИСКОВ

Полтева Татьяна Владимировна.....26

К ВОПРОСУ О РОЛИ ЧТЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЛИЧНОСТИ РЕБЕНКА

Холомина Ольга Александровна, Баринова Надежда Николаевна.....28

РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКОЙ ЛИЧНОСТИ УЧАЩИХСЯ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ ОБУЧЕНИЯ

Холомина Ольга Александровна, Курилова Анастасия Александровна.....31

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОТРАЖЕНИЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шмыгов Александр Федорович.....33

Наши авторы.....37

CONTENT

OPTIMIZATION OF PLANNING AND MARKETING ORGANIZATION

Velikaya Elena Gennadievna, Churko Vadim Vadimovich.....5

**FORMATION OF MORAL AND AESTHETIC VALUES IN THE LEARNING PROCESS HAVE
PRIMARY SCHOOL STUDENTS IN AN INTEGRATED WAY**

Holomina Olga Aleksandrovna, Kurilova Anastasia Alexandrovna.....8

**CREDITING OF PHYSICAL PERSONS IN THE RUSSIAN FEDERATION: THE BASIC
PROBLEMS AND WAYS OF THEIR DECISION**

Kiryushkina Anna Nikolaevna, Potapova Ekaterina Alekseevna.....11

**THE ANALYSIS OF EXPERIMENTAL WORK AT THE INTRODUCTION
OF THE TECHNOLOGY OF PROJECT EDUCATION IN FUTURE SPECIALISTS
OF FIRE SAFETY PROFESSIONAL EDUCATION**

Kryshstal Alina Aleksandrovna.....14

**METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF FINANCIAL STRATEGY
OF THE ENTERPRISE**

Kurilov Kirill Yuryevich.....17

**GENERAL PRESENTS PRINCIPLES: RETHINKING THE ESSENCE AND PRESENT
IN THE CONTEXT LINGUISTICS**

Kucherenko Irina Anatolievna.....20

**ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF THE SWAP CONTRACT AS A TOOL
FOR FINANCIAL MARKET**

Medvedeva Olga Yevgenyevna.....23

CONVERTIBLE BONDS: ANALYSIS OF ADVANTAGES AND RISKS

Polteva Tatiana Vladimirovna.....26

**TO THE QUESTION ABOUT THE ROLE OF READING IN THE DEVELOPMENT
OF THE PERSONALITY OF THE CHILD**

Holomina Olga Aleksandrovna, Barinova Nadezhda Nikolaevna.....28

CREATIVE PERSONALITY DEVELOPMENT OF PUPILS IN THE DEVELOPING TRAINING

Holomina Olga Aleksandrovna, Kurilova Anastasia Alexandrovna.....31

FINANCIAL PLANNING STRATEGY AS A REFLECTION OF COMPANIES

Shmygov Alexander Fedorovich.....33

Our authors.....37

УДК 339.14

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И СБЫТА ОРГАНИЗАЦИИ

© 2013

Е.Г. Великая, доктор экономических наук, генеральный директор ООО «Леди Доктор»
Московский финансово-юридический университет, Москва (Россия)

В.В. Чурко, ведущий специалист, аспирант Московского финансово-юридического университета
ФГУП «Охрана» МВД России, Москва (Россия)

Аннотация: В данной статье рассмотрены подходы к формированию системы сбыта, которая способна обеспечить организации высокий уровень эффективности и адаптивности на рынке. Кроме того предлагаемые подходы к созданию системы сбыта способны обеспечить её интегративность в общую систему управления организацией и обеспечить синергетический эффект и эволюцию системе маркетинга.

Ключевые слова: система сбыта, потребительские предпочтения, отдел сбыта, маркетинговая деятельность, маркетинговая информационная система, динамика рынка, потребительские предпочтения, сфера ответственности, интенсификация взаимодействия, реорганизация деятельности.

Изучение вопросов интеграции отдела сбыта в общую систему менеджмента происходит на фоне эволюции научных знаний и возникновения новых тенденций в теории управления.

Высокая динамика рынка и вариативность покупательских предпочтений послужили основой для формирования новой методологии исследования систем управления, в соответствии с которой, предприятие рассматривается как система, состоящая из процессов, конечной целью которой являются продукция, приобретенная потребителем, или оказанные услуги [3, с. 105].

Исследование бизнес-процессов как целостной системы создания ценности для потребителей позволяет комплексно подойти к определению структуры маркетинговой деятельности на предприятии.

Традиционный подход к определению структуры отдела сбыта указывает на возможные границы функциональной области маркетинговой деятельности, но при этом не учитывает ее пересечений с функциями других подразделений. Классификация систем по структурам приводит, с одной стороны, к выделению различных видов иерархических структур, с другой - к выделению систем с детерминированными и стохастическими связями. Их классификация носит весьма условный характер, так как границы между различными типами определяются преимущественно отношением исследователя к изучаемой системе, а не реальной действительностью.

Так, в частности, неправильное отождествление системы маркетинговой деятельности и отдела сбыта приводит к разобщенности теоретического (широкого) понимания маркетинговой деятельности и практического его внедрения в общую структуру организации [1, с. 704]. Преодоление данного барьера должно осуществляться посредством использования системного подхода, который позволяет увидеть систему управления маркетингом как целостный комплекс элементов, объединенных общей целью, раскрыть интегративные свойства системы.

Детализация функциональной структуры системы маркетинговой деятельности может быть осуществлена посредством создания кибернетической модели процессов хозяйствующего субъекта и установления четкой причинно-следственной связи между субъектом и объектом управления на каждом этапе преобразования ресурсов в ценности.

При этом базовым принципом распределения сфер ответственности является принцип «необходимого разнообразия», в соответствии с которым, управляющая система должна обладать не меньшим разнообразием, чем управляемая система [6, с. 302]. В результате создание иерархической структуры будет сопровождаться декомпозицией процессов до тех пор, пока каждому объекту управления (процесса) не будет соответствовать определенный субъект управления. Практическая реализация данного подхода затрудняется наличием ряда ограничений.

Так, в частности, современные тенденции в теории управления обнаруживают серьезные противоречия

между функциональной и процессной структурами организации.

Если процессный подход ориентирован на последовательное изменение состояния объекта управления, то функциональная структура может предполагать параллельное выполнение идентичных по своему содержанию процессов, что часто приводит к дублированию функций. В проекции на систему маркетинговой деятельности такое дублирование во многом будет связано с процессами анализа и планирования деятельности хозяйствующего субъекта. Например, подготовка планов в разрезе таких направлений, как финансы, продажи, реклама, производство, осуществляется, как правило, в рамках различных функциональных подразделений. Несомненно полученные результаты часто приводит к выбору одного из вариантов с учетом текущих управленческих приоритетов. Следствием этого являются искажение реальной ситуации и нивелирование эффективности маркетинговой деятельности как системы ориентации на покупателя готовой продукции и внешнюю среду в целом. Идентификация объектов управления позволяет сделать вывод, что к исключительной компетенции отдела маркетинговой деятельности можно отнести процессы сбора информации о потенциальных рынках и конкурентах, а также о покупателях готовой продукции [5, с. 206]. В то же время целостность системы маркетинговой деятельности предполагает включение в ее структуру процессов обработки информации о внешней среде, координации внутренних бизнес-процессов на основе полученных данных и последующее преобразование произведенных ценностей в информацию для потребителей, что требует четкой регламентации действий между различными субъектами управления (табл. 1).

Таблица 1 - Распределение процессов системы маркетинговой деятельности между субъектами управления

Уровень	Объект управления (процесс)	Возможные субъекты управления (владельцы процессов)
Стратегический уровень	1. Сбор информации о текущих продажах	Отдел сбыта, финансовый отдел, планово-экономический отдел, бухгалтерия, отдел маркетинговой деятельности
	Сбор информации о текущих и потенциальных поставщиках	Отдел закупок, отдел маркетинговой деятельности
	Сбор информации о потенциальных рынках	Отдел маркетинговой деятельности, отдел сбыта
	Сбор информации о конкурентах	Отдел маркетинговой деятельности, отдел сбыта
	Сегментация рынка с точки зрения потребностей покупателей	Отдел маркетинговой деятельности
	Анализ и планирование сегментов рынка	Финансовый отдел, планово-экономический отдел, отдел маркетинговой деятельности
	Позиционирование в каждом сегменте	Высшее руководство, отдел маркетинговой деятельности
Тактический уровень	2. Подготовка необходимой документации для реализации планов по каждому сегменту (материальное преобразование ценности)	Руководители соответствующих подразделений, отдел маркетинговой деятельности
	Подготовка ресурсов для преобразования: а) трудовые (обучение); б) материальные (доработка, наладка)	а) Руководители подразделений, отдел кадров, отдел маркетинговой деятельности б) Производство, вспомогательные службы
	Реализация и контроль основных процессов преобразования ценности	Руководители подразделений
	3. Сбор сведений для информационного преобразования ценности	Руководители подразделений, отдел маркетинговой деятельности
	Информационное преобразование	Отдел маркетинговой деятельности
	Контроль соответствия планируемой ценности фактической (для покупателя готовой продукции)	Отдел сбыта, отдел маркетинговой деятельности, рекламационный отдел

Регламентация в данном случае подразумевает соз-

дание документов и правил взаимодействия между различными подразделениями, которые должны дополнить существующие унифицированные формы, такие, как положения о подразделении и должностные инструкции. Это во многом будет способствовать интеграционным процессам и позволит скоординировать деятельность различных служб на достижение конечного результата.

Таким образом, проектирование системы управления маркетингом приводит к необходимости распределения полномочий на всех уровнях менеджмента, комплексной увязки принципов процессного подхода и регламентов существующей организационной структуры хозяйствующего субъекта. Ориентация на процесс создания ценности в разрезе каждой структурной единицы задает направления интеграции различных подразделений и позволяет ответить на вопрос, что надо сделать [2, с. 214].

В данном случае эффект синергии создается за счет координации совместных усилий по удовлетворению потребностей клиента. Выбор в качестве основания декомпозиции функционального признака обеспечивает синергию за счет специализации деятельности персонала и дает возможность ответить на вопрос, как надо делать. Комплексность многоэтапного процесса реструктуризации предопределяет необходимость сбалансированного учета преимуществ и недостатков обоих подходов. При этом каждая итерация должна включать постановку локальных целей, задач и проверку адекватности полученных структурных моделей.

Таким образом, оптимизация структуры системы маркетинговой деятельности неразрывно связана с изменениями в структуре хозяйствующего субъекта в целом, которые должны осуществляться эмпирическим путем и учитывать существующие ограничения. Условно процессы внедрения и развития системы маркетинговой деятельности можно представить в виде последовательности сменяющих друг друга этапов. Первый этап характеризуется экстенсивным ростом связей отдела сбыта с подразделениями хозяйствующего субъекта. Взаимодействие с субъектами управления ограничивается сбором исходной информации, соответствующей ее интерпретацией и передачей отчетов высшему руководству. Обособленность отдела сбыта позволяет говорить об отсутствии целостности структуры и системы как таковой. Направлением развития будет зависеть от начальных условий функционирования отдела сбыта. Если задача, поставленная перед отделом сбыта, формулируется широко и включает стратегические вопросы, например исследование рынка, конкурентов и т. д., то основным трендом развития будет включение задач тактического уровня. На данном этапе имеет место регламентация процессов по обмену информацией маркетинговых служб с другими подразделениями.

Экстенсивный рост контактов отдела сбыта с другими подразделениями условной организации может послужить катализатором для возникновения новых качественных свойств такого взаимодействия и появления эффекта синергии за счет этих контактов. Здесь можно провести аналогию с переходом системы на новый качественный уровень при количественном изменении ее параметров через точку бифуркации, когда в силу случайного характера развития элементы системы приобретают специфические свойства «по переработке вещества, энергии, информации» и накопление новых свойств способствует бифуркации или перерождению системы. Стабилизация процессов обмена за счет появления обратных связей обеспечивает возможность непосредственного участия отдела маркетинговой деятельности в принятии управленческих решений.

В качестве перспективного направления интенсификации взаимодействия можно рассматривать установление наряду с вертикальными, горизонтальные связи (часто неформальные). Моделирование горизонтальных связей включает поиск общих интересов и точек пересечения различных функциональных областей [4, с. 105].

Это позволяет создать условия для взаимовыгодного сотрудничества отдела маркетинговой деятельности с различными подразделениями.

Например, для отдела сбыта такое взаимодействие может быть представлено в таблице 2.

Таблица 2 - Форма взаимодействия системы маркетинговой деятельности и сбыта

Функции		Мотивация
Отдел маркетинговой деятельности	Отдел сбыта	Отдела сбыта
Создание рекламных материалов и сообщений	Содействие в подготовке соответствующей информации	
Опрос текущих потребителей, анализ рекламаций	Предоставление контактной информации	Получение информации: о причинах ухода; о мотивации клиентов при совершении покупок
Опрос потенциальных потребителей	Совместный анализ возможности выхода на новые рынки	Перспектива экстенсивного роста объемов продаж
Анализ Цен конкурентов; разработка прайс-листов	Совместный анализ полученных результатов	Возможность увеличения выручки за счет повышения или снижения цен (в зависимости от эластичности) на отдельные товары
Разработка программ подготовки к выставкам, рекламным акциям	Участие в совместных тренингах, семинарах	Получение новых заказов; расширение клиентской базы и возможность выхода на новые рынки сбыта
Регистрация заказов, полученных после проведения рекламных мероприятий	Обработка заказов, Полученных отделом маркетинговой деятельности	
Анализ полученной информации; корректировка программы продвижения	Регистрация новых клиентов - контакты, источники, из которого узнали о компании	Дополнительное планирование

Таким образом, по своей сути эволюционное развитие системы маркетинговой деятельности позволяет говорить о так называемой «мягкой» бифуркации - планомерном переходе из неустойчивого состояния системы в устойчивое.

Дальнейшее развитие системы маркетинговой деятельности сопровождается увеличением сложности ее структуры, что, в свою очередь, обуславливает повышение сложности управляющей системы. Например, сегментация текущего рынка требует дифференциации бизнес-процессов внутри самого хозяйствующего субъекта. Переориентация деятельности хозяйствующего субъекта на маркетинг и создание индивидуального предложения для каждого сегмента сопровождаются расширением функциональной области подразделений и сферы ответственности сотрудников. Функции, которые выполнялись отдела сбыта, постепенно распределяются между другими отделами. С учетом этого первоочередной задачей руководства условной организации является повышение кооперации между отделами, совершенствование системы мотивации и партисипативности сотрудников.

Следующим шагом на пути к реорганизации деятельности на основе маркетинговой деятельности может быть проведение исследования и анализа текущих процессов, которые могут послужить ориентиром для последующих преобразований. В рамках существующей организационной структуры условной организации деятельность по координации функций различных подразделений формализуется в виде краткосрочных проектов, инициаторами которых часто являются менеджеры по сбыту. С ростом регулярности такие проекты могут получить статус постоянных образований либо рассматриваться как процессы, необходимые для эффективного функционирования хозяйствующего субъекта. Например, обсуждение планов по выпуску новой продукции, осуществляемое, как правило, на уровне высшего руководства, может быть формализовано в виде последовательности действий по проведению маркетинговых исследований потребителей, конкурентов, поставщиков в проекции на данный продукт, разработке пробных образцов и макетов в рамках НИОКР, анализу прибыли и планированию производства и т. д. Документальное отражение таких процессов должно быть направлено на консолидацию внутренней и внешней информации, что может быть достигнуто посредством создания маркетинговой информационной системы хозяйствующего субъекта (МИС).

Завершающая стадия внедрения системы сбыта в общую систему менеджмента может быть отмечена высокой степенью детализации процессов принятия управ-

ленческих решений и выделением таких управленческих функций, как анализ, планирование, реализация планов и контроль, в самостоятельные процессы на стратегическом и тактическом уровнях управления.

Входом для процессов стратегического анализа, планирования и контроля является сводная информация о рынке и ресурсах хозяйствующего субъекта, выходом - нормативная документация для каждой структурной единицы в разрезе 4Р. Первостепенной задачей тактического маркетинговой деятельности является предоставление методической, информационной и инструментальной поддержки менеджерам хозяйствующего субъекта для достижения запланированных показателей. На данном уровне также необходимо выделить процессы анализа, планирования и контроля, однако уже в проекции на реализацию планов в разрезе заданного комплекса маркетинговой деятельности.

Повышение сложности управления по сравнению с функциональной структурой может привести к реструктуризации отдельных подразделений либо к формированию качественно новой структуры всего хозяйствующего субъекта. Стандартизация процессов обуславливает необходимость внедрения матричных структур, которые могут представлять собой временное образование либо создаваться как часть организации. Гибридная структура, построенная по основаниям подразделения и «процессы», дает возможность привязать функциональную специализацию существующих отделов к выполнению определенных бизнес-процессов. В то же время внедрение матричной департаментизации сопряжено с высокими организационными затратами и сложностью производимых изменений.

Таким образом, комплексный характер реорганизации деятельности позволяет говорить о «жесткой» бифуркации, которая описывает скачкообразный переход системы маркетинговой деятельности условной организации на новую траекторию или в новое состояние.

Для дальнейшего совершенствования управления процессом сбыта необходимо разработать мероприятия, способные обеспечить реализацию всего объема произведенной продукции.

В стимулировании сбыта нуждается та часть произведенной продукции, на которую не предъявлен существующий спрос. Эту величину можно реализовывать новым клиентам, а можно создавать запасы у уже существующих потребителей. Отсюда следует два направления стимулирования сбыта: привлечение новых клиентов и дополнительная реализация товара имеющимся клиентам.

Рассмотрим оба направления возможных мероприятий и рассчитаем экономический эффект от каждого.

Мероприятия, направленные на привлечение новых клиентов.

К мероприятиям стимулирования сбыта, в данном случае, относится рассылка коммерческого предложения с целью побуждения потенциального покупателя готовой продукции совершить покупку товара именно у данной организации. Коммерческое предложение имеет форму делового письма на фирменном бланке, направляемого начальнику отдела снабжения или руководителю хозяйствующего субъекта, интересующего условную организацию в качестве потенциального покупателя готовой продукции. В проект письма входит предложение о сотрудничестве на основе предоставляемой спецификации на товар и перечня предлагаемых услуг. Также в коммерческое предложение могут быть включены такие условия как цена, сроки и формы оплаты и поставки.

Коммерческое предложение пересылается посредством факсимильной связи, что уменьшает затраты времени на пересылку деловой корреспонденции, а также обеспечивает гарантии того, что письмо не затеряется в процессе пересылки. Услуги факсимильной связи входят в стоимость абонентской платы за услуги, предоставляемые телефонной станцией.

Экономический эффект от данного мероприятия рассчитывать не представляется возможным, так как заранее не известно, сколько компаний придет заявку и на какой объем продукции.

Другое мероприятие по управлению сбытом состоит в использовании смешанного канала распределения. Его суть заключается в следующем: объем, на который предъявлен фактический спрос, реализуется, как и прежде, напрямую покупателя готовой продукции. Для реализации остального объема производства предлагается использовать косвенный канал. В этом случае условная организация заключает договор поручения с посредником (брокер, агент). На основании этого договора посредник обязуется найти покупателя готовой продукции товара на требуемый объем по указанной цене в указанные сроки поставки и т.д. за вознаграждение 2-3% от суммы договора.

Затраты на данный способ намного превышают затраты на предыдущее мероприятие, но в то же время имеют ряд существенных преимуществ: во-первых, дается стопроцентная гарантия сбыта всего требуемого объема товара при личной заинтересованности посредника (вознаграждение посредника, по условиям договора, выплачивается за реально совершенную сделку из денежных средств, полученных в результате данной деловой операции); во-вторых, наличие посредника значительно облегчает поиск клиента.

Еще одним мероприятием выступает рассрочка платежа. В условиях, когда почти повсеместно используется стопроцентная предоплата товара, важным маркетинговым преимуществом будет являться возможность отсрочки части (до 50%) платежа.

Сложившаяся деятельность практики хозяйствующих субъектов показала, что отсрочка 50% платежа на срок до 20 календарных дней незначительно замедлит оборачиваемость активов хозяйствующего субъекта. Куда большим положительным действием обладает тот факт, что организация приобретает нового клиента и получит 50% прибыли от реализации немедленно.

Недостатком данного способа является риск несвоевременного получения или неполучения средств за уже поставленную продукцию. Гарантией в данном случае выступают лишь условия договора поставки, которые позволяют в случае их нарушения обратиться с иском заявлением в Арбитражный суд.

Мероприятия стимулирования сбыта, направленные на повышение объема реализации существующим клиентам.

Для существующих потребителей определение круга мероприятий стимулирования сбыта имеет двоякий характер: с одной стороны, внедрение этих мероприятий существенно облегчается тем, что организация в процессе своей предыдущей работы с данными клиентами сформировало свою репутацию. С другой стороны, в процессе работы точно известны потребности каждого клиента, что значительно затрудняет реализацию дополнительного объема продукции этим клиентам.

Тем не менее, нельзя игнорировать возможность стимулирования сбыта и для существующих клиентов. Одним из мероприятий, предлагаемых в данном случае, является предоставление такой дополнительной услуги, как хранение на складе той части оплаченной клиентом продукции, которую он не в состоянии на момент покупки разместить на своих складских площадях. Эта услуга может побудить существующих клиентов повысить объем закупок продукции, так как в результате анализа было выявлено, что одним из факторов, влияющих на объем закупок, является наличие возможности хранения продукции, купленной у организации. Важным маркетинговым преимуществом здесь будет являться тот факт, что услуги по хранению части оплаченной продукции будут оказывать на безвозмездной основе. Никаких дополнительных затрат завод в данном случае не несет, так как затраты, связанные с хранением продукции на

заводском складе пропорционально распределяются по всему объему произведенной продукции и тем самым включаются в цену потребления. Естественно, что здесь условная организация отказывается от возможных дополнительных доходов, которые можно было бы получить за хранение оплаченной продукции.

Рассрочка платежа является мероприятием стимулирования сбыта и для существующих клиентов. При этом все результаты остаются такими же, как и для новых клиентов.

Все вышеупомянутые мероприятия способствуют одной и той же цели - реализации продукции. Внедрение каждого из рекомендуемых предложений по управлению сбытом имеет свои достоинства и недостатки, описанные выше. Для повышения эффективности деятельности целесообразно будет остановиться на том из мероприятий, чьи достоинства принесут наибольший эффект как с экономической точки зрения, так и с точки зрения создания стратегических маркетинговых преимуществ. Очевидно, что таким мероприятием является использование смешанного канала распределения продукции при

ее сбыте, так как помимо экономического эффекта, ориентированного на получение прибыли, условная организация получает самое главное - нового клиента. К тому же, только это мероприятие дает стопроцентную гарантию реализации товара и получения денежных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегии [Текст]/ Г. Ассель. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 804 с.
2. Бурцев В.В. Сбытовая и маркетинговая деятельность [Текст]/ В.В. Бурцев. - М.: Экзамен, 2007. - 224 с.
3. Годин В.В. Информационное обеспечение управленческой деятельности [Текст]/ В.В. Годин. - М.: Мастерство, 2010. - 240 с.
4. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика [Текст]/ З.П. Румянцева. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 304 с.
5. Уткин Э.А. Маркетинг [Текст]/ Э.А. Уткин. - М.: ЭКМОС, 2010. - 320 с.
6. Хершген Х. Маркетинг: основы профессионального успеха [Текст]/ Х. Хершген. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 334 с.

OPTIMIZATION OF PLANNING AND MARKETING ORGANIZATION

© 2013

E.G. Velikaya, Ph.D, CEO Ltd. "Lady Doctor"

Moscow Finance and Law University, Moscow (Russia)

*V.V. Churko, leading expert, graduate student of the Moscow Finance and Law University
FSUE "Protection" the Russian Interior Ministry, Moscow (Russia)*

Annotation: This article describes approaches to creating marketing systems that can provide organizations with a high level of efficiency and adaptability in the market. In addition the proposed approaches to the creation of marketing systems are able to provide integrative in its overall management of the organization and provide a synergistic effect and the evolution of the marketing system.

Keywords: distribution system, consumer preferences, Sales, marketing activities, marketing information system, market dynamics, consumer preferences, responsibilities, intensification of cooperation, restructuring activities.

УДК 373.31

ФОРМИРОВАНИЕ НАВРСТВЕННО-ЭСТЕТИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ У УЧЕНИКОВ НАЧАЛЬНЫХ КЛАССОВ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПОДХОДА

© 2013

*А.А. Курилова, доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)*

*О.А. Холомина, учитель начальных классов
МОУ лицей №51, Тольятти (Россия)*

Аннотация: В МОУ лицея №51 г.Тольятти большое внимание уделяют проектной деятельности обучающихся. Она выступает как основная форма организации внеурочной деятельности школьников. Сущность интегрированного подхода в обучении состоит во всестороннем гармоничном развитии, которое соответствует внутренним потребностям детей и направлено на свободное и творческое самоопределение личности.

Ключевые слова: духовное развитие, нравственность, воспитание, ценности, интегрированный подход.

Вопрос духовно-нравственного воспитания детей является одной из основных проблем современного общества. На фоне пропаганды средствами массовой информации жестокости и насилия, рекламы алкогольной продукции и табачных изделий ситуация ещё более осложняется: представления детей о главных человеческих духовных ценностях вытесняются материальными, и соответственно среди желаний детей преобладают узколичные, «продовольственно-вещевые» по характеру, формируются вредные привычки у детей младшего школьного возраста. Решение этой задачи связано с формированием устойчивых духовно-нравственных свойств и качеств личности школьника:

- формирование способности к духовному развитию, реализации творческого потенциала в учебно-игровой, предметно-продуктивной, социально-ориентированной деятельности на основе нравственных установок и моральных норм, непрерывного образования, самовоспитания и универсальной духовно-нравственной компетенции – «становиться лучше»;

- укрепление нравственности, основанной на свободе воли и духовных отечественных традициях, внутренней

установке личности школьника поступать согласно своей совести;

- формирование основ нравственного самосознания личности – способности младшего школьника формулировать собственные нравственные обязательства, осуществлять нравственный самоконтроль, требовать от себя выполнения моральных норм, давать нравственную оценку своим и чужим поступкам;

- формирования нравственного смысла учения;
- формирование основ морали – осознанной обучающимся необходимости определённого поведения, обусловленного принятого в обществе представлениями о добре и зле, должном и недопустимом, укрепление у обучающегося позитивной нравственной самооценки, самоуважения и жизненного оптимизма;

- принятие обучающимся базовых национальных ценностей, национальных и этнических духовных традиций;

- формирование эстетических потребностей, ценностей и чувств;

- формирование способности открыто выражать и отстаивать свою нравственно оправданную позицию, про-

являть критичность к собственным намерениям, мыслям и поступкам;

- формирование способности к самостоятельным поступкам и действиям, совершаемым на основе морального выбора, к принятию ответственности за их результаты;

- развитие трудолюбия, способности к преодолению трудностей, целеустремленности и настойчивости в достижении результата.

Программа духовно-нравственного развития и воспитания обучающихся содержит:

1. Основные направления, ценностные установки и ожидаемые результаты духовно-нравственного развития и воспитания обучающихся;

2. Виды деятельности и формы занятий с обучающимися на ступени начального общего образования;

3. Совместная деятельность образовательного учреждения, семьи и общественности по духовно-нравственному развитию и воспитанию обучающихся;

4. Планируемые результаты духовно-нравственного развития и воспитания обучающихся на ступени начального общего образования.

Существует пять направлений духовно-нравственного развития и воспитания:

1. Воспитание гражданственности, патриотизма, уважения к правам, свободам и обязанностям человека.

2. Воспитание нравственных чувств и этического сознания.

3. Воспитание трудолюбия, творческого отношения к учению, труду, жизни.

4. Воспитание ценностного отношения к природе, окружающей среде (экологическое воспитание).

5. Воспитание ценностного отношения к прекрасному, формирование представлений об эстетических идеалах и ценностях (эстетическое воспитание).

Проводимые МОУ лицеем №51 виды и формы занятий с учащимися можно подразделить следующим образом:

- на плакатах, картинах, в процессе бесед, чтения книг, изучение предметов предусмотренных базисным планом, проведение классных часов, проведение мероприятий, посвященных государственным праздникам;

- экскурсии, просмотры кинофильмов, путешествия по историческим и памятным местам, сюжетно-ролевые игры, фестивали, праздники;

- участие в социальных проектах и мероприятиях, проводимых детско-юношескими организациями;

- организация и проведение национально-культурных праздников, языковые стажировки;

- беседы, экскурсии, участие в творческой деятельности, театральные постановки, литературно-музыкальные композиции, художественные выставки, отражающие культурные и духовные традиции народов России;

- беседы, классные часы, просмотр учебных фильмов, наблюдение и обсуждение поступков, поведения разных людей, участие в коллективных играх;

- участие в беседах о семье, о родителях и прародителях;

- экскурсии по микрорайону, городу (знакомство с различными видами труда, различными профессиями, встречи с представителями разных профессий);

- проведение внеурочных мероприятий (праздники труда, ярмарки, конкурсы), презентации учебных и творческих достижений, трудовые акции;

- беседа, классные часы.

- просмотр учебных фильмов, экскурсия, прогулка, туристические походы и путешествия;

- экологические акции, высадка растений на пришкольном участке, создание цветочных клумб, очистка доступных территорий от мусора и т.д.

- экскурсии к памятникам зодчества и на объекты современной архитектуры, ландшафтного дизайна и парковых ансамблей, знакомство с лучшими произведениями искусства в музеях, на выставках по репродукциям;

- участие вместе с родителями в проведении выставок, музыкальных вечеров, реализации культурно-досуговых программ.

Вопросы и задания, задаваемые учителем учащимся, помогают учащимся критически оценивать собственные и чужие поступки, осознавать ценность человеческой жизни, знакомиться с национальными ценностями и национальными духовными традициями, осознавать необходимость взаимопомощи, уважения к родителям, заботы о младших и старших, ответственности за другого человека, осознавать значимость усилий каждого для благополучия и процветания Родины. Это даёт возможность педагогам делать духовно-нравственное содержание предметом работы с учащимися в учебном процессе, а также обеспечивает духовно-нравственное развитие детей в единстве урочной, внеурочной и внешкольной воспитательной деятельности, в совместной педагогической работе школы, семьи и общественности.

В МОУ лицее №51 г.Тольятти большое внимание уделяют проектной деятельности обучающихся. Она выступает как основная форма организации внеурочной деятельности школьников. Именно во внеурочной деятельности наиболее успешно может быть организована среда для реализации собственных замыслов детей, реальной самостоятельной деятельности учащихся и, что особенно важно, для осуществления ими морально-нравственного выбора не на словах, а на деле.

Проектная деятельность влияет на формирование личностных качеств учащихся, так как требует проявления личностных ценностных смыслов, показывает реальное отношение к делу, людям, к результатам труда.

Идея интегрированного подхода в обучении родилась в ходе поиска путей отражения целостности природы в содержании образования. Еще великий дидакт Я. А. Коменский писал: «Все, что находится во взаимной связи, должно преподаваться в такой же связи» [4].

Сущность интегрированного подхода в обучении состоит не только в передаче социального опыта учителями, а, главным образом, во всестороннем гармоничном развитии, которое соответствует внутренним потребностям детей и направлено на свободное и творческое самоопределение личности.

Интеграция в обучении предполагает, прежде всего, существенное развитие и углубление межпредметных связей, переход от обособленного преподавания разных предметов к глубокому их взаимодействию.

Интегрированный урок – это особый тип урока, объединяющего в себе обучение одновременно по нескольким направлениям при изучении одного понятия, темы или явления, направленный на рассмотрение и решение какой-либо пограничной проблемы, позволяющий добиться целостного, синтезированного восприятия обучающимися исследуемого вопроса, гармонично сочетающий в себе методы различных наук, имеющий практическую направленность [4].

После того как определили цель урока, интегрируемые блоки знаний, выделили один из них в качестве системообразующего и, наконец, определились с формой интегрирования, следует заняться очень тонкой работой - рассмотрением связей, которые следует установить между интегрируемыми блоками знаний.

Связи между интегрируемыми компонентами могут быть самые разные. Наиболее часто встречаются в школьной практике следующие:

- связи происхождения;

- связи порождения;

- связи построения (при систематизации и обобщении знаний);

- связи управления [3].

Связи происхождения устанавливаются там, где между компонентами выявляются отношения причины и следствия. Речь идет не о простом соединении знаний из разных учебных дисциплин, а только тех, которые раскрывают истоки, причины или условия возникнове-

ния предмета. Вводимые из другой дисциплины знания выполняют объяснительную функцию. При этих связях школьники учатся выявлять зависимости событий, фактов, явлений.

Организация образовательного процесса на основе интегрированного подхода:

- формирует комплексный подход к учебным предметам, единый с точки зрения естественных наук взгляд на ту или иную проблему, отражающую объективные связи в окружающем мире;

- способствует созданию более благоприятных условий для развития самых разных интеллектуальных умений дошкольников, формированию более широкого синергетического и научного стилей мышления обучающихся;

- дает возможность широкого применения обучающимися естественнонаучного метода познания;

- повышает качество знаний обучающихся;

- повышает и развивает интерес школьников к предметам естественно-математического цикла;

- формирует убеждение обучающихся, что они могут изучать с пониманием более сложные вещи в сравнении с теми, которые предлагаются в учебнике;

- позволяет использовать авторские компьютерные программы учеников (созданные на базе интеграции) в дальнейшем учебном процессе;

- приобщает дошкольников к научно-исследовательской деятельности;

- расширяет кругозор обучающихся, способствует развитию творческих возможностей дошкольников, помогает более глубокому осознанию и усвоению программного материала на уровне требований применения знаний, умений и навыков в новых условиях.

Интеграция — необходимое условие современного учебного процесса, способствующее переходу на новый качественный уровень образования.

Духовно-нравственное развитие и воспитание обучающихся осуществляются не только образовательным учреждением, но и семьей. Взаимодействие школы и семьи имеет решающее значение для организации нравственного уклада жизни обучающегося.

При осуществлении программы духовно-нравственного развития и воспитания МОУ лицей №51 г.Тольятти может взаимодействовать с общественными организациями и объединениями гражданско-патриотической, культурной, экологической и иной направленности, детско-юношескими и молодежными движениями, организациями, объединениями, разделяющими в своей деятельности базовые национальные ценности и готовыми содействовать достижению национального педагогического идеала.

Такими формами взаимодействия могут быть:

- участие представителей общественных организаций и объединений, с согласия обучающихся и их родителей (законных представителей), в проведении мероприятий в рамках реализации направлений программы духовно-нравственного развития и воспитания обучающихся;

- реализация педагогической работы указанных организаций и объединений с обучающимися в рамках отдельных программ, согласованных с программой духовно-нравственного развития и воспитания обучающихся и одобренных педагогическим советом и родительским комитетом;

- проведение совместных мероприятий по направлениям духовно-нравственного развития и воспитания в образовательном учреждении.

Каждое из основных направлений духовно-нравственного развития и воспитания обучающихся должно обеспечивать присвоение ими соответствующих ценностей, формирование знаний, начальных представлений, опыта эмоционально-ценностного постижения действительности и общественного действия в контексте становления самосознания гражданина России.

В результате реализации программы духовно-нрав-

ственного развития и воспитания обучающихся на ступени начального общего образования должно обеспечиваться достижение обучающимися: воспитательных результатов — тех духовно-нравственных приобретений, которые получил обучающийся вследствие участия в той или иной деятельности (например, приобрёл, участвуя в каком-либо мероприятии, некое знание о себе и окружающих, опыт самостоятельного действия, пережил и прочувствовал нечто как ценность); воспитательного эффекта — последствия результата, того, к чему привело достижение результата, развитие обучающегося как личности (формирование его компетентности, идентичности и т.д.).

Воспитательные результаты распределяются по трём уровням. Первый уровень результатов — приобретение обучающимися социальных знаний (об общественных нормах, устройстве общества, социально одобряемых и не одобряемых формах поведения в обществе и т.п.) первичного понимания социальной реальности и повседневной жизни. Для достижения данного уровня результатов особое значение имеет взаимодействие обучающегося со своими учителями (в основном и дополнительном образовании) как значимыми для него носителями положительного социального знания и повседневного опыта.

На этом уровне воспитание приближено к обучению, при этом предметом воспитания как учения являются знания о ценностях.

Второй уровень результатов — получение обучающимися опыта переживания и позитивного отношения к базовым ценностям общества, ценностного отношения к социальной реальности в целом. Для достижения данного уровня результатов особое значение имеет взаимодействие обучающихся между собой на уровне класса, образовательного учреждения, т.е. в защищённой, дружественной просоциальной среде, в которой ребёнок получает (или не получает) первое практическое подтверждение приобретённых социальных знаний, начинает их ценить (или отвергает).

На втором уровне воспитание осуществляется в контексте жизнедеятельности школьников и ценности могут усваиваться ими в форме отдельных нравственно ориентированных поступков.

Третий уровень результатов — получение обучающимися начального опыта самостоятельного общественного действия, формирование у младшего школьника социально приемлемых моделей поведения. Только в самостоятельном общественном действии человек действительно становится (а не просто узнаёт о том, как стать) гражданином, социальным деятелем, свободным человеком. Для достижения данного уровня результатов особое значение имеет взаимодействие обучающегося с представителями различных социальных субъектов за пределами образовательного учреждения, в открытой общественной среде.

На третьем уровне создаются необходимые условия для участия обучающихся в нравственно ориентированной социально значимой деятельности и приобретения ими элементов опыта нравственного поведения и жизни.

Переход от одного уровня воспитательных результатов к другому должен быть последовательным, постепенным.

Достижение трёх уровней воспитательных результатов обеспечивает появление значимых эффектов духовно-нравственного развития и воспитания обучающихся — формирование основ российской идентичности, присвоение базовых национальных ценностей, развитие нравственного самосознания, укрепление духовного и социально-психологического здоровья, позитивного отношения к жизни, доверия к людям и обществу.

Основные результаты духовно-нравственного развития и воспитания обучающихся оцениваются в рамках мониторинговых процедур, в которых ведущими методами являются: экспертные суждения (родителей,

партнёров школы); анкеты, позволяющие анализировать (не оценивать) ценностную сферу личности; различные тестовые инструменты, созданные с учетом возраста; самооценочные суждения детей. Оценка и коррекция развития этих и других личностных результатов образовательной деятельности обучающихся осуществляется в ходе постоянного наблюдения педагога в тесном сотрудничестве с семьёй ученика.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Примерная основная образовательная программа образовательного учреждения. Начальная школа / (сост. Е.С. Савинов). М: Просвещение, 2010.

2. Григорьев Д.В., Степанов П.В. Внеурочная деятельность школьников. М: Просвещение, 2010.
3. Советова Е.В. Эффективные образовательные технологии. Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.
4. Коменский, А. Я. Избранные сочинения / А. Я. Коменский. – М.: Учпедгиздат, 1955.
5. Симонова А.А., Протасова И.А. Интегрированный урок: теория и технология: Методические рекомендации для учителей и руководителей школ / Уральский педагогический институт. Екатеринбург, 1992.
6. <http://festival.1september.ru/articles/415794/>
7. http://poletaevs.ucoz.ru/index/metodicheskaja_rabota/0-4

FORMATION OF MORAL AND AESTHETIC VALUES IN THE LEARNING PROCESS HAVE PRIMARY SCHOOL STUDENTS IN AN INTEGRATED WAY

© 2013

A.A. Kurilova, Doctor of Economics, Professor of "Finance and Credit"
Togliatti State University, Togliatti (Russia)
O.A. Holomina, primary school teacher
Lyceum № 51, Togliatti (Russia)

Annotation: In this Lyceum № 51 Togliatti pay great attention to the project activities of students. It acts as the main form of organization of extracurricular activities students. The essence of the integrated approach to training is in full harmonious development, which corresponds to the internal needs of children and aims to free self-determination and creative personality.

Keywords: spiritual development, morality, education, values, integrated approach.

УДК 336.77

КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© 2013

А.Н. Кириюшкина, студент
Е.А. Потапова, студент

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (России)

Аннотация: В статье проведено исследование современного состояния кредитования физических лиц. Авторами рассмотрены ряд его проблем и возможные пути их решения. Обоснована необходимость решения проблемы за кредитованности населения, улучшения моделей оценки кредитоспособности физических лиц.

Ключевые слова: кредитование физических лиц, за кредитованность, кредитная нагрузка, оценка кредитоспособности, кредитные карты, кредитный портфель.

В реалиях современной экономики кредит считается основным условием и предпосылкой экономического развития государства и экономического роста страны, что обуславливает стремительное развитие системы кредитования физических лиц. С каждым годом происходит увеличение объема такого кредитования, а также линейки банковских кредитных продуктов для физических лиц. Наблюдаемые условия высокой межбанковской конкуренции на российском рынке кредитования физических лиц вынуждают банки искать новые пути увеличения эффективности такого кредитования. Такой процесс требует наличия современных банковских технологий, значительных инвестиций и понимания сущности и роли кредитования физических лиц во всей системе кредитных отношений.

Характерной чертой кредитования физических лиц является относительно небольшие размеры ссуд в сочетании с большим объемом работы по их оформлению и оценке кредитоспособности клиентов. Для того чтобы оценить кредитоспособность физических лиц банку необходимо оценить как финансовое положение заемщика, так и его личные качества. Для определения кредитоспособности физических лиц также необходимо изучать факторы, которые определяют его репутацию, владение активами, способность погасить ссуду в срок и наличие обеспечения ссуды[1].

Проблемы банковского кредитования физических лиц нашли широкое отражение в научной литературе. Их исследованием занимались такие отечественные ученые как Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая, Е. Ф. Жуков, О. И. Лаврушин, М. В. Романовский, Н. В. Довгий, С. Н.

Власова, С. А. Даниленко, Ю. А. Бабицева, Г. С. Панова и др. В работах экономистов особое внимание уделяется разработке методов и методик оценки кредитоспособности заемщиков - физических лиц, а также интеграции отечественного рынка кредитования в мировой финансовый рынок.

Актуальность поднятой темы характеризуют увеличение роли банковского кредитования в удовлетворении временной финансовой потребности физических лиц в средствах платежа, ухудшение качества кредитного портфеля физических лиц, рост просроченной задолженности данной категории заемщиков и общее увеличение их за кредитованности.

При написании данной статьи своей целью авторы ставят выделение основных проблем, присущих отечественному рынку кредитования физических лиц и определение возможных путей их решения.

Сферы кредитования физических лиц можно условно разделить на такие, как потребительская, инвестиционная (с производственным характером) и предпринимательская. В каждой из них существуют свои особенности нормативного и законодательного регулирования, реализации кредитных отношений, оценки рисков, применяются определённые технологии кредитования, а также разные социальные программы государственной поддержки. В связи с этим определение банковского кредитования физических лиц сводится к реализации кредитных отношений банков в сфере потребительского, инвестиционного и предпринимательского кредитования физических лиц на основе базовых принципов, обеспечивающих

минимизации физических рисков.

На спрос физических лиц на кредиты влияет ряд факторов: уровень располагаемого дохода населения, рекламная и маркетинговая политика банков, политика производителей и продавцов товаров, а также уровень цен.

Следует отметить, что кредитование далеко не всегда способствует позитивному развитию отечественной экономики. Например, доля импортных товаров на внутреннем рынке России по состоянию на конец 2013 года превышает 45% [2]. Исходя из текущей ситуации рост объемов в сфере потребительского кредитования будет стимулировать импорт автомобилей, текстильных изделий и бытовой техники, а также не способствует развитию их производства в России. Участие России в ВТО может привести к дальнейшему вытеснению отечественных товаров дешевым импортом и к расширению сферы потребительского кредитования.

Усиливающиеся процессы интеграции рынка банковского кредитования физических лиц определяют необходимость повышения его эффективности и потребительской привлекательности на основе улучшения институционального, инфраструктурного, технологического и информационного взаимодействия в процессе создания единого кредитного пространства.

В настоящее время все чаще экспертами на обсуждение выносятся проблема закредитованности населения России.

Ежегодно возрастает средняя кредитная нагрузка клиентов, увеличивается и число активных кредитов на одного заемщика. Представители банков все чаще говорят о том, что ухудшается обслуживание клиентами своих обязательств перед банками, в последнее время граждане стали хуже обслуживать свои обязательства перед банками, растут просрочки. Увеличивалась и доля людей, имеющих кредиты одновременно в нескольких банках. Так, в соответствии с данными Национального Бюро Кредитных Историй, на начало 2011 года доля заемщиков, имеющих более одного кредита, от общего числа, составляла 11,96 %, за два года она выросла на 4,1 % и составила на 1 января 2013 года 16,06 % [3].

С одной стороны, российский банковский рынок достаточно молод, и величина закредитованности сильно отстает от уровня многих европейских стран. Однако, наблюдаются различные злоупотребления, как со стороны банков, так и со стороны клиентов в сфере кредитования. Условия предоставления займов зачастую недостаточно прозрачны, процедура оценки кредитоспособности заемщиков слабо проработана, а финансовая грамотность населения очень низка, что является крайне негативными факторами, способными значительно повлиять на развитие банковской сферы.

Проблема закредитованности физических лиц стоит очень остро.

В возникновении такой ситуации во многом виноваты сами кредитные организации. Конкурентная борьба в банковском секторе очень высока, что заставляет банки проводить все более агрессивную политику по привлечению клиентов. Кредиты стали выдаваться быстрее, кредитоспособность зачастую проверяется не очень тщательно, иногда для получения потребительского кредита достаточно только паспорта. Результатом стало то, что неуклонно снижается уровень оценки кредитоспособности клиентов. Кроме того, многие банки активно развивают программы рефинансирования кредитов, агитируя население погашать одни кредиты за счет других. Возникает парадокс, так как банки, одобряя выдачу 4-5 кредита на погашение предыдущих трех под высокий процент недостаточно обеспеченным клиентам, делают их материальное положение еще хуже. Кредитование должно ускорять экономический рост, однако, когда заемные средства идут на погашение более раннего долга, такая функция пропадает, снижая полезность кредитования для экономики в целом.

Опасения у экспертов вызывает возрастающий спрос физических лиц на кредитные карты. Многие банки рассылают свои карты по почте, покрывая риски невозврата высокими процентами. Клиенту предлагается получить заемные средства, избежав длительной процедуры одобрения. Вступает в действие так называемый «психологический фактор». Наиболее опасной проблемой здесь является то, что такие долги не являются вынужденными и тщательно обдуманными и приводят к таким же не обдуманным покупкам.

К росту закредитованности населения ведет и то, что во многих банках не существует четкой стратегии развития и проработанной кредитной политики. Зачастую внутренние подразделения конкурируют между собой. Бизнес-подразделения стремятся к увеличению объемов кредитования, а риск-подразделения к улучшению качества выдаваемых кредитов. Для формирования оптимального кредитного портфеля работа всех внутренних служб должна быть направлена на достижение единой стратегической цели, соответственно особое значение приобретает разработка такой цели.

Стоит отметить, что проблема закредитованности стоит не только перед банком, но и перед всей экономикой в целом. Когда большая часть средств населения уходит на погашение кредитов и процентов по ним, неуклонно снижается потребление, что сказывается на производстве. Кроме того, неспособность возврата всех занятых средств приводит к росту уголовных преступлений, мошенничества и самоубийств.

Многие россияне обладают достаточно низкой финансовой грамотностью, не умеют правильно планировать свой бюджет, вынуждены учиться на своих собственных ошибках и зачастую оказываются затянuty в финансовую «кабалу». Необходима разъяснительная и образовательная работа среди населения.

Еще в начале 2011 года Центральным банком России была разработана и выпущена специализированная памятка для заемщиков. В ней ряд специалистов разобрали вопросы, связанные с правильным подбором заемщиком программы кредитования. Однако это нисколько не решило проблемы закредитованности. В связи с этим фактором Центральный банк решил существенно ужесточить собственные меры воздействия на российских потребителей кредитных продуктов. Готовится ряд проектов по ужесточению мер в сфере кредитования физических лиц. А также в 2014 году Россия, как страна-участница Базельского комитета, начинает внедрять нормативы Базеля III. В связи с этим, коммерческим банкам следует тщательнее продумывать свою политику, так как по оценкам ряда отечественных экспертов, лишь 60% российских банков смогут полностью перейти на требования стандартов Базеля III к концу 2019 года.

Многие банки уже подвергли серьезным корректировкам кредитную политику и системы управления рисками, что позволило ситуации немного выровняться в 2013 году. Так, по данным НБКИ, в 2013 году по сравнению с годом 2012 значительно снизилась динамика объемов дорогого и «плохо обеспеченного» потребительского кредитования, а также кредитов с использованием кредитных карт. Тогда как колебания динамики объемов по автокредитам и ипотеке оказались незначительными. [3].

Данная тенденция говорит о том, что россияне постепенно отказываются от краткосрочных и дорогих кредитов, выбирая долгосрочные на определенные цели, что свидетельствует о снижении долговой нагрузки на домохозяйства.

Некоторые банки решают проблему невозвратов, переходя к продуктам с обязательным залоговым обеспечением.

Постепенно начинает внедряться и достаточно распространённая в развитых странах система суррогатного подтверждения клиентом своего дохода. Суть данно-

го подхода состоит в том, что клиент предъявляет банку чеки на совершенные им за свой счет крупные покупки, загранпаспорт с визами из разных стран, чтобы подтвердить свой материальный достаток.

Ещё одной из важных проблем сферы кредитования физических лиц в РФ остаётся неразвитость рынка образовательного кредитования. Основная идея этой проблемы состоит в разрыве замкнутого круга: отсутствие необходимого образования – низкий заработок – отсутствие средств на образование – отсутствие необходимого образования. Ряд отечественных банков предлагает такой вид кредитования но под относительно большой процент, так как риск невозврата кредита достаточно велик.

Отдельной проблемой кредитования физических лиц является проблема применения мошеннических схем недобросовестными заемщиками. В соответствии с Уголовным Кодексом Российской Федерации мошенничеством в сфере банковского кредитования признается хищение денежных средств заемщиком путем представления банку заведомо ложных и (или) недостоверных сведений [4]. В качестве таких сведений чаще всего выступают фальшивые документы, подтверждающие доходы и финансовое положение заемщика, иногда мошенники используют украденные или поддельные документы, удостоверяющие личность.

Существует и проблема коррупции в банковской сфере. Так, путем подкупа сотрудников службы безопасности, некоторые клиенты берут кредиты под залог, реально не имея никакого залогового имущества.

Из-за применения всех этих мошеннических схем банки часто несут большие потери и вынуждены завышать процентные ставки, чтобы застраховать себя от возникающих рисков.

Для решения данной проблемы необходимо развитие нормативно-правовой базы. На сегодняшний день взаимоотношения между заемщиком и банком выстраиваются на основании общих норм российского гражданского и банковского законодательства, а также законодательства о защите прав потребителя. Основными нормативными актами в этой области являются Гражданский кодекс РФ, Закон «О банках и банковской деятельности» и Закон «О защите прав потребителя» [5]. Создание специального закона, регулирующего спорные моменты, связанные именно с кредитованием физических лиц, позволяющего снизить риски, как кредитного учреждения, так и заемщика, позволит значительно снизить юридические издержки сторон, а также регулировать спорные моменты в досудебном порядке.

Перспективы развития потребительского кредитования в Российской Федерации очень неоднозначны. С одной стороны оно – это наиболее удобная форма кредитования физических лиц, с другой стороны – рост невозвратности кредитов и ряд других факторов могут привести к кризису банковской системы.

В настоящее время российская банковская система активно развивается. В связи с чем, широко обсуждается вопрос об использовании зарубежного опыта в осуществлении банковской деятельности. В мировой практике применяется множество разнообразных методов и подходов к решению задачи по оценке кредитоспособности заемщика.

Банки развитых стран применяют в своей практике сложные системы оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков, включающие в себя большое количество показателей. Эти системы дифференцируются в зависимости от характера клиента (физическое лицо, предприятие, вид деятельности). К настоящему времени зарубежные коммерческие банки опробовали разные системы оценки кредитоспособности заемщиков. Многие из них выдержали проверку временем и существуют по сей день. Их частичное применение российскими банками может дать положительные результаты. В связи с чем, мировая банковская практика анализа кредитоспо-

собности заемщика, несомненно, заслуживает глубокого и всестороннего изучения со стороны российских банков. Российским банкам следует обратить внимание на рассмотренные методики и применять их на практике, адаптировав к российским условиям.

Следует отметить, что в среднесрочной перспективе перед Банком России стоит задача по снижению темпа роста потребительских цен. Данный процесс должен протекать постепенно: целевая траектория инфляции будет определяться с учетом перспектив экономического роста (установленные цели по инфляции достижимы без создания существенных рисков для устойчивости экономического роста), а также задачи по поддержанию устойчивого функционирования банковского сектора и финансовых рынков. Целевое значение изменения потребительских цен, установленное с учетом вышеуказанных факторов, составит 5,0% в 2014 году, 4,5% в 2015 году и 4,0% в 2016 году [6].

На основе проведенного исследования предлагаем следующие пути решения проблем кредитования физических лиц:

1. Разработку новых методов оценки кредитоспособности заемщика. В частности, создание надежных моделей классификации заемщиков, которые должны иметь свойства тиражируемости и адаптации к состоянию конкретного рынка, к каждому филиалу банка.
2. Разработку подходов к выдаче каждого вида кредита для физических лиц. Например, в части образовательных кредитов необходимо проводить политику, включающую гарантию возврата кредита государством, а также законодательной базы предоставления финансовой помощи для всех желающих и способных получить образование.
3. Разработку на государственном уровне программ развития кредитования населения с учетом финансовой глобализации, а также текущих рыночных тенденций.
4. Введение Центральным Банком России ряда ограничений на возможность получать кредиты семьями, уровень доходов которых не даёт возможности нормально осуществлять погашение взятых в банковских организациях займов.
5. Развитие сферы кредитного консалтинга.
6. Модернизацию существующей нормативно-правовой и законодательной базы в сфере кредитования физических лиц.

В заключение отметим, что рынок кредитования физических лиц развивается достаточно быстрыми темпами. Доверие населения к кредитным продуктам растет, кроме того, постепенно повышается финансовая грамотность населения. Существующие проблемы достаточно значительны, но, в общем, подлежат решению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Потапова Е.А. Особенности оценки кредитоспособности физического лица. – Октябрь-декабрь 2013. - №4(9) [Электронный ресурс]. URL: http://iupr.ru/domains_data/files/vihodnye_dannye/Vyehodnye%20dannye%209.pdf
2. Письмо Центрального Банка Российской Федерации: «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов».
3. Национальное бюро кредитных историй: [Электронный ресурс]. URL: <http://nbki.ru/company/>
4. Уголовный кодекс Российской Федерации
5. Корнийчук Е.В. Проблемы в секторе банковского кредитования населения // Современные научные исследования и инновации. – Июнь 2013. - № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/06/25247>
6. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов (разработан Минэкономразвития России)

CREDITING OF PHYSICAL PERSONS IN THE RUSSIAN FEDERATION: THE BASIC PROBLEMS AND WAYS OF THEIR DECISION

© 2013

*A.N. Kiryushkina, student
E.A. Potapova, student
Togliatti State University, Togliatti (Russia)*

Annotation: Research of a current state of crediting of physical persons is conducted In article. Authors consider a number of its problems and possible ways of their decision. Necessity of a solution of a problem overloans the population, improvements of models of an estimation of credit status of physical persons is proved.

Keywords: crediting of physical persons, overloans, credit loading, a credit status estimation, credit cards, a credit portfolio.

УДК 371.314.6:614.84(07)

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ ТЕХНОЛОГИИ ПРОЕКТНОГО ОБУЧЕНИЯ В ПОДГОТОВКУ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

© 2013

*А.А. Кришталь, аспирант
Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого, Черкассы (Украина)*

Аннотация: Осуществлен анализ результатов исследовательской экспериментальной работы по внедрению технологии проектного обучения в подготовку будущих специалистов пожарной безопасности. Подтверждена эффективность формирования проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности при соблюдении предложенных педагогических условий внедрения обозначенной технологии.

Ключевые слова: технология проектного обучения, проектно-технологические умения и навыки, будущие специалисты пожарной безопасности, подготовка будущих специалистов пожарной безопасности.

В условиях нынешней экономической и социально-политической нестабильности специалист пожарной безопасности должен обладать гибким умом, системным мышлением, умением анализировать ситуацию, прогнозировать возможные пути решения проблемы и ее следствия, действовать согласно алгоритму и пр. Обозначенные умения являются составляющими проектно-технологических умений и навыков, формирование которых у будущих специалистов пожарной безопасности является первоочередным заданием высших профильных учебных заведений.

В современных исследованиях подготовки будущих специалистов пожарной безопасности обоснованы такие педагогические условия: профессиональной подготовки (Н. Вовчистая [1]), формирования профессионально важных качеств (В. Бут [2]), внедрения средств масс-медиа (И. Гуриченко [3]), повышения эффективности физической подготовки (Л. Ишичина [4]), социализации (А. Капля [5]), внедрения деловых игр (А. Парубок [6]) и другие [7]. Недостаточно изученными остаются педагогические условия внедрения технологии проектного обучения в подготовку будущих специалистов пожарной безопасности.

Цель статьи – проанализировать результаты исследовательской экспериментальной работы по внедрению технологии проектного обучения в подготовку будущих специалистов пожарной безопасности.

Диагностирование уровней сформированности проектно-технологических умений и навыков и проверка эффективности выделенных нами педагогических условий внедрения технологии проектного обучения в подготовку будущих специалистов пожарной безопасности (осознание необходимости реализации учебных проектов, подготовка преподавателей к внедрению технологии проектного обучения, специальная организация учебно-познавательной деятельности) осуществлялись согласно разработанных нами критериев и показателей сформированности проектно-технологических умений и навыков на основе сравнительной характеристики данных констатирующего и формирующего экспериментов. Такое исследование позволило проследить ход формирования проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности в экспериментальной и контрольной группах и сделать выводы относительно эффективности педагогических условий

внедрения технологии проектного обучения в подготовку обозначенных специалистов.

Согласно усредненным показателям уровней сформированности проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности можем отметить положительную динамику роста (табл. 1, рис. 1).

Таблица 1 - Количественное распределение результатов эксперимента по уровням сформированности проектно-технологических умений и навыков на этапе формирующего эксперимента в экспериментальной группе (%)

Критерии сформированности	Уровни сформированности					
	Высокий (В)		Достаточный (Д)		Начальный (Н)	
	Количество участников	%	Количество участников	%	Количество участников	%
Мотивационно-ценностный (МЦ)	169	67,06	62	24,6	21	8,34
Когнитивный (К)	136	53,96	98	38,9	18	7,14
Операционно-деятельностный (ОД)	184	73,01	53	21,04	15	5,95

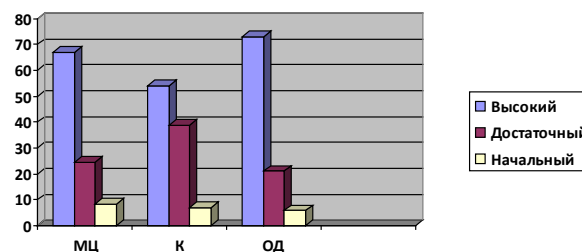


Рис. 1. Усредненные показатели сформированности проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности в соответствии с уровнями и показателями в экспериментальной группе после формирующего эксперимента

Отмечено позитивное изменение в осознании будущими специалистами пожарной безопасности необходимости выполнения учебных проектов после формирующего эксперимента: 28% до и 78% после эксперимента (рис. 2). В противовес росту уровня осознания, который был выявлен в экспериментальной группе, показатели

уровня осознания участниками контрольной группы необходимости выполнения учебных проектов практически не изменились: 25% до и 27% после эксперимента.

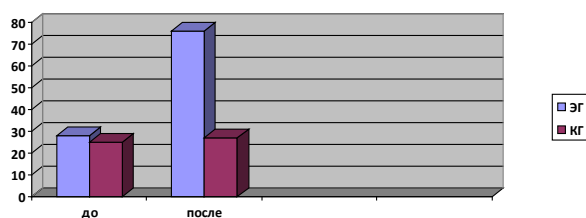


Рис. 2. Уровень осознания будущими специалистами пожарной безопасности необходимости выполнения учебных проектов

В соответствии с показателям мотивационно-ценностного критерия сформированности проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности до и после формирующего эксперимента можем констатировать, что показатели начального уровня снизились на 63,48%, достаточного – на 7,14%, показатели высокого уровня возросли на 53,35% (рис. 3).

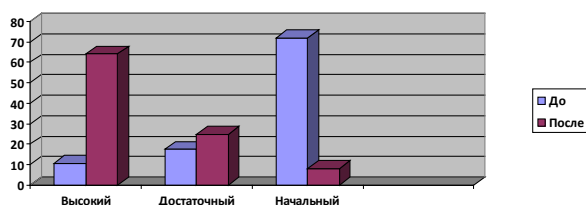


Рис. 3. Уровень сформированности проектно-технологических умений и навыков в экспериментальной группе в соответствии с мотивационно-ценностным критерием до и после эксперимента

Если сравнить усредненные данные, полученные после проведения формирующего эксперимента в экспериментальной и контрольной группах, то качественное различие в уровнях сформированности проектно-технологических умений и навыков в соответствии с мотивационно-ценностным компонентом наблюдается в результатах, полученных именно в экспериментальной группе: высокий уровень – 64,06 % (ЭГ) по сравнению с 15% (КГ), достаточный уровень – 24,6% (ЭГ) по сравнению с 16,5% (КГ), начальный уровень – 8,34% (ЭГ) по сравнению с 68,85% (КГ).

Отметим, что начальный уровень сформированности проектно-технологических умений и навыков в соответствии с мотивационно-ценностным компонентом в контрольной группе дал практически те же результаты, что и в начале эксперимента – 71,82% и 75,77% соответственно.

Итак, можем констатировать, что после формирующего эксперимента положительный прирост уровня сформированности проектно-технологических умений и навыков согласно мотивационно-ценностному компоненту в экспериментальной группе по сравнению с контрольной группой составляет: высокий уровень – выше на 49,06%, достаточный уровень – выше на 8,45%, а начальный уровень, наоборот, снизился на 60,51% (рис. 4).

Важно отметить, что уровень сформированности проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности в экспериментальной группе после проведенного формирующего эксперимента согласно когнитивному критерию также оказался выше, чем до эксперимента. Вышеизложенное свидетельствует об эффективности выделенных нами педагогических условий внедрения технологии проектного обучения в подготовку будущих специалистов пожарной безопасности, которые проверялись.

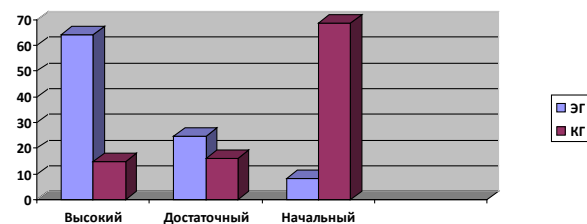


Рис. 4. Уровень сформированности проектно-технологических умений и навыков в группах в соответствии с мотивационно-ценностным критерием после эксперимента

По сравнению с результатами сформированности проектно-технологических умений и навыков в контрольной группе, полученными после формирующего эксперимента, высокий уровень сформированности проектно-технологических умений и навыков в экспериментальной группе возрос на 35,88%, достаточный на 20,05%, а низкий уровень оказался на 55,93% ниже, чем в контрольной группе (рис. 5).

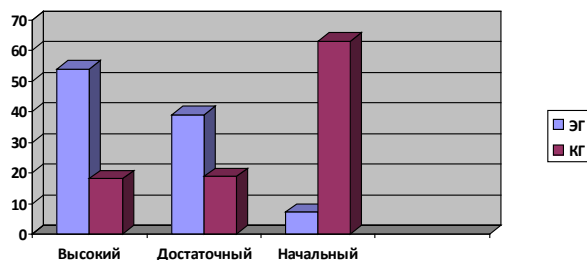


Рис. 5. Уровень сформированности проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности в соответствии с когнитивным критерием после формирующего эксперимента

С целью определения уровней сформированности проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности в соответствии с операционно-деятельностным критерием было совершено аналогичное анкетирование к тому, что применялось в процессе констатирующего эксперимента.

Контрольные задания были направлены на определение уровня сформированности умения выявлять проблему. Для оценки успешности выполнения контрольных задач применялась четырех балльная шкала оценивания («4» – «отлично», «3» – «хорошо», «2» – «удовлетворительно» и «1» – «неудовлетворительно»). После подсчета результатов будущие специалисты пожарной безопасности экспериментальной группы получили: «отлично» – 44,1%, «хорошо» – 32,5%, «удовлетворительно» – 22,7%, «неудовлетворительно» – 0,7%.

Также будущими специалистами пожарной безопасности были выполнены контрольные задания на выявление уровня сформированности умения прогнозировать результаты деятельности и действовать в соответствии с алгоритмом. Относительно уровня сформированности умения прогнозировать результаты деятельности, то результаты в экспериментальной группе распределились так: «отлично» – 48,03%, «хорошо» – 34,01%, «удовлетворительно» – 17,42%, «неудовлетворительно» – 0,54%.

В соответствии с операционно-деятельностным компонентом уровень сформированности проектно-технологических умений и навыков после проведенного эксперимента в экспериментальной группе оказался значительно выше, чем в контрольной: высокий – 73,01% (ЭГ) и 15,38% (КГ), достаточный – 21,04% (ЭГ) и 18,46% (КГ), начальный уровень – 5,95% (ЭГ) и 66,15% (КГ) (рис. 6).

Согласно полученным данным на этапах констатирующего и формирующего экспериментов было проведе-

по сравнению (табл. 2).

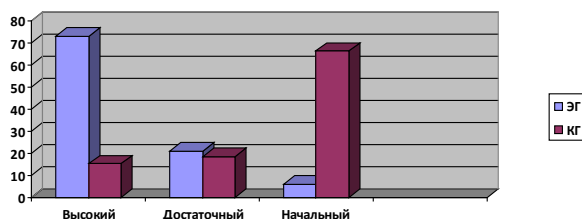


Рис. 6. Уровень сформированности проектно-технологических умений и навыков в группах в соответствии с операционно-деятельностным критерием после формирующего эксперимента

Согласно полученным данным на этапах констатирующего и формирующего экспериментов было проведено сравнение (табл. 2).

Анализ показателей уровней сформированности проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности по каждому критерию позволил выявить положительные изменения в экспериментальной группе. В контрольной группе эти результаты были незначительными. Согласно данным, представленным в таблице 1, в экспериментальной группе по сравнению с контрольной общий показатель сформированности проектно-технологических умений и навыков оказался выше: по высокому уровню отмечен рост с 11,9% до 64,69%, достаточному – с 18,25% до 28,17%, по базовому, наоборот, уменьшился – с 69,85% до 7,14%. В контрольной группе показатели по уровням сформированности проектно-технологических умений и навыков остались практически неизменными (рис. 7).

Таблица 2 - Сравнительное распределение уровней сформированности проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности в экспериментальной и контрольной группах до и после формирующего эксперимента

Уровни	Экспериментальная группа (252 человека)		Контрольная группа (260 человек)	
	До	После	До	После
Высокий	11,9%	64,69%	13,08%	16,16%
Достаточный	18,25%	28,17%	17,3%	17,69%
Начальный	69,85%	7,14%	69,62%	66,15%

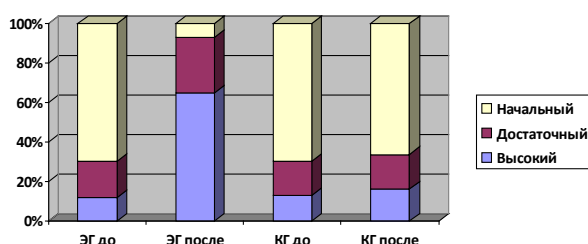


Рис. 7. Динамика уровней сформированности проектно-технологических умений и навыков до и после проведения формирующего эксперимента в группах

Таким образом, проведение контрольного среза сформированности проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности, после завершения формирующего эксперимента, то есть, внедрения технологии проектного обучения в подготовку указанных специалистов с соблюдением педагогических условий, дало возможность убедиться в их эффективности. Сравнение результатов сформированности проектно-технологических умений и навыков в экспериментальной и контрольной группах показало значительный рост уровней сформированности указанных умений именно в экспериментальной группе.

Согласно результатам констатирующего эксперимента уровень сформированности проектно-техно-

логических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности оказался начальным, что свидетельствовало о начальном уровне подготовленности к будущей профессиональной деятельности. Однако после формирующего эксперимента высокий уровень сформированности проектно-технологических умений и навыков обнаружили в экспериментальной группе – 64,69%, что на 48,53% больше, чем в контрольной группе, достаточный – 28,17% – больше на 10,48%, и начальный – 7,14%, что значительно ниже (на 59,01%) по сравнению с контрольной группой.

Обобщенный показатель результатов сформированности проектно-технологических умений и навыков у будущих специалистов пожарной безопасности в экспериментальной и контрольной группах по уровням до и после формирующего эксперимента представлены в таблице 1.

Сравнительный анализ полученных экспериментальных данных свидетельствует о положительной динамике формирования уровней проектно-технологических умений и навыков в результате внедрения технологии проектного обучения в подготовке будущих специалистов пожарной безопасности с соблюдением педагогических условий.

Сопоставление проанализированных результатов, полученных на формирующем этапе в экспериментальной и контрольной группах, данным констатирующего эксперимента подтверждает эффективность предложенных нами педагогических условий внедрения технологии проектного обучения в подготовку будущих специалистов пожарной безопасности.

Таким образом, на основании анализа результатов исследования, можем констатировать, что эффективность профессиональной подготовки, в частности – формирование проектно-технологических умений и навыков, обеспечивается в результате внедрения технологии проектного обучения в подготовку будущих специалистов пожарной безопасности при соблюдении педагогических условий: осознания обозначенными специалистами необходимости выполнения учебных проектов, подготовки преподавателей к внедрению технологии проектного обучения и специальной организации учебно-познавательной деятельности, нашла подтверждение согласно результатам формирующего эксперимента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вовчача Н. Я. Організаційно-педагогічні умови професійної підготовки фахівців пожежно-рятувальної служби : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / Н. Я. Вовчача. – Вінниця, 2010. – 22 с.
2. Бут В. П. Формування професійно важливих якостей газодимозахисників-рятувальників МНС України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.09 «Психологія діяльності в особливих умовах» / В. П. Бут. – К., 2008. – 20 с.
3. Гуріненко І. Ю. Педагогічні умови застосування засобів мас-медіа у професійній підготовці майбутніх державних інспекторів з пожежної безпеки: дис. кандидата пед. наук: 13.00.04 / І. Ю. Гуріненко. – Черкаси, 2012. – 282 с.
4. Ішичкіна Л. М. Педагогічні умови підвищення ефективності фізичної підготовки особового складу підрозділів пожежної охорони : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / Л. М. Ішичкіна. – Луганськ, 2005. – 22 с.
5. Капля А. М. Організаційно-педагогічні умови соціалізації курсантів у вищому навчальному закладі МНС України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.05 «Соціальна педагогіка» / А. М. Капля. – К., 2008. – 39 с.
6. Парубок О. М. Дидактичні умови застосування ділових ігор у професійній підготовці фахівців пожежної безпеки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.

пед. наук: спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / О. М. Парубок. – Хмельницький, 2003. – 17 с.

7. Кришталь А.А. Сущность понятия «метод проек-

тов» в контексте профессиональной подготовки будущих специалистов пожарной безопасности // Балтийский гуманитарный журнал. 2012. № 1. С. 13-16.

ANALYSIS OF EXPERIMENTAL WORK ON THE IMPLEMENTATION OF TECHNOLOGY PROJECT TRAINING SPECIALISTS TO FUTURE FIRE SAFETY

© 2013

A.A. Krištál', graduate student

Cherkasy National University named after Bogdan Khmelnytsky, Cherkassy (Ukraine)

Annotation: The analysis of the research results of experimental work to implement project-based learning technologies in the training of future specialists fire safety. Confirmed the effectiveness of the formation of engineering technology and skills of future specialists in compliance with fire safety conditions of the proposed pedagogical introduction designated technology.

Keywords: project-based learning technology, design and technological skills, future fire safety experts, training of future specialists fire safety.

УДК 338.24.01

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2013

К.Ю. Курилов, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит»

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: Существует множество понятий финансовой стратегии предприятия. Является актуальным уточнение многообразия понятий финансовая стратегия. Также является актуальным уточнение набора элементов, составляющих структуру финансовой стратегии. С учетом этого, в работе дано определение финансовой стратегии, уточнен набор составляющих финансовой стратегии, определена цель финансовой стратегии, заключающаяся в повышении стоимости компании.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовый механизм, стоимость компании, структура финансовой стратегии, элементы финансовой стратегии.

Планирование является важнейшей функцией управления. Важность этой функции управления подчеркивалась как американскими учеными А.Месконом Дж. Хедоури, советскими исследователями в области управления и новейшими исследованиями в области управления.

Реализация этой функции представляет собой формирование стоящих перед предприятием целей и задач. При планировании различают различные горизонты – краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное.

Планирование деятельности предприятия, особенно на долгосрочную перспективу тесно связано со стратегией предприятия, которая представляет долгосрочный курс целенаправленного управления предприятием для выполнения миссии предприятия.

Различают различные составляющие стратегии предприятия – маркетинговая стратегия, инвестиционная стратегия, корпоративная стратегия и т. д. Каждая из стратегий направлена на достижение конкретных стратегических задач обеспечивающих выполнение общей цели – миссии предприятия.

Среди многообразия составляющих общей стратегии предприятия необходимо выделить финансовую стратегию предприятия. Причина этого в том, что финансы это отношения связанные с процессами накопления, распределения и использования денежных средств которые являются наиболее ликвидным активом, представляющим своеобразную «кровь» в «теле» предприятия. Отсутствие должного внимания к финансам предприятия может привести к кризису в хозяйственной деятельности предприятия и к его банкротству. Наоборот, эффективная финансовая стратегия, представляющая собой долговременный план управления финансами, в целях достижения стратегических задач будет являться залогом успешной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе.

Термин стратегия происходит от греческого *stratēgia* — «искусство полководца» и поначалу использовалось в области военного дела для обозначения высшей ступени воинской науки. По мере развития хозяйственных отношений внутри общества и хозяйствующих субъектов термин стратегия перешел и в область

экономики, финансов и менеджмента.

Важность финансов в хозяйственной деятельности предприятия привело к тому, что среди многообразия стратегий предприятия была выделена финансовая стратегия.

Необходимо отметить, что наряду с финансовой стратегией выделяют и финансовую тактику, которая представляет собой процесс оперативного управления финансами предприятия. Оперативное управление финансами или финансовая тактика является способом достижения стратегических задач поставленных перед финансовой стратегией предприятия. При этом решение этих задач достигается через решение ряда тактических задач см. рис. 2.

Необходимо отметить, что тактическое управление является более простым, так как при тактическом управлении лицо принимающее решение обычно напрямую сталкивается с необходимой для решения задачи и видит ее возможные пути решения и последствия своих решений.

Стратегическое управление является более сложным так задача, требующая решений объективно не определена, а существует множество задач с различными количественными и качественными характеристиками.

Таким образом, вопросу стратегического управления должно уделяться больше внимания, чем вопросам тактики, также необходимо уделять большее внимание вопросам подготовки соответствующих специалистов.

Существует несколько подходов к вопросу формирования стратегии, которые можно разделить на две основные группы.

1. Преднамеренные стратегии типичны для бюрократических организаций с жестким централизованным контролем. Они предусматривают последовательное исполнение ранее выбранных стратегических задач предприятия. Преднамеренные стратегии обычно характеризуют наличие четко регламентированных планов, которые исполняются в дальнейшем.

2. Стихийные стратегии – это образ действий, который предполагает наличие согласованности и последовательности в поведении организации, несмотря на отсутствие четко сформулированных до начала действий

намерений относительно целей и/или методов их достижения. Стихийные стратегии чаще встречаются в децентрализованных организациях и обычно применяются в условиях неопределенности.

Необходимо отметить, что стратегия предприятия и ее составляющие являются частью финансового механизма предприятия, который представляет собой часть хозяйственного механизма, который представляет собой систему финансовых отношений с использованием методов и инструментов формирования и распределения финансовых ресурсов, функционирующую с целью увеличения стоимости предприятия [1, с.28]. При этом финансовая стратегия предприятия является своеобразным механизмом второго уровня внутри финансового механизма, объединяющая различные «родственные» элементы и методы в единое целое, например дивидендную политику, кредитную политику, инвестиционную политику и пр.

При этом необходимо отметить, что стратегия предприятия с одной стороны является элементом финансового механизма участвующая в преобразовании поступающих ресурсов и информации, а с другой стороны сама определяет его различные составляющие и условия их взаимодействия в зависимости от выбранного долгосрочного плана развития предприятия. Например, многие предприятия обходятся без использования финансовых инструментов, однако по мере роста предприятия, расширения его деятельности и усложнения хозяйственных процессов в финансовую стратегию предприятия могут быть включены различные финансовые инструменты для хеджирования различных валютных, финансовых рисков, а также риска изменения стоимости сырья из которого производится продукция или которое используется для оказания услуг [2, с.66].

Таким образом, финансовая стратегия выполняет двойственную функцию, с одной стороны - выполняет роль элемента финансового механизма, а с другой - определяет ее содержание и взаимодействие элементов, что подчеркивает ее важность и значение.

Учитывая то, что финансовая стратегия выполняет роль своеобразного механизма внутри более глобального финансового механизма предприятия, составляющие финансовой стратегии можно разделить на две группы - элементы финансовой стратегии и набор отношений между ними.

Элементы финансовой стратегии в свою очередь подразделяются на финансовые методы и инструменты финансовой стратегии. Под финансовыми методами понимают совокупность приемов и способов позволяющих достичь установленной цели финансовой стратегии.

Инструменты финансовой стратегии – это ее составляющие преобразующие финансовые ресурсы и информацию для дальнейшего использования. Они в свою очередь подразделяются на финансовые инструменты, финансовые рычаги и показатели, отражающие эффективность функционирования финансовой стратегии. При этом под финансовым рычагом понимается составляющая финансовой стратегии позволяющим получать кратный входящему объему, объем финансовых ресурсов за счет взаимодействия с риском. К финансовым рычагам в соответствии с этим определением можно отнести производные ценные бумаги, кредитования, лизинг, страхование.

Взаимосвязь между элементами финансовой стратегии обеспечивает набор отношений, в который входит правовое обеспечение, которое разрабатывает и утверждает законодатель, а также нормативное обеспечение, формируемое внутри предприятия.

Конкретный набор элементов финансовой стратегии может изменяться в зависимости от отрасли, в которой функционирует предприятия, размера предприятия, задач стоящих перед стратегией предприятия и т. д. Фактически финансовая стратегия предприятия и набор ее составляющих должен пересматриваться каждый раз,

когда происходит существенное изменение параметров внутренней и внешней среды.

Например, использование финансовых инструментов позволяющих хеджировать валютные риски выгодно в условиях нестабильного валютного рынка и может привести к значительным убыткам во время бокового тренда на валютном рынке. Поэтому такая составляющая финансовой стратегии как производные финансовые ценные бумаги должна быть включена в состав элементов, а во втором случае удалена из ее составляющих.

Наиболее важной из составляющих является финансовое планирование, которое представляет собой систему обеспечивающую формирование финансовых планов, корректировки финансовых планов и контроля их выполнения. Финансовое планирование обычно осуществляется как на оперативном, так и на стратегическом уровне при этом должна быть обеспечена соответствующая связь.

Дивидендная политика представляет собой комплекс мер направленных на управление дивидендными выплатами в целях повышения капитализации компании и одновременного сохранения ее ликвидности. При этом компания при участии мажоритарных акционеров должна найти баланс между возможностью осуществлять инвестиционные проекты за счет снижения объемов или полного прекращения выплаты дивидендов и необходимым объемом дивидендных выплат в благополучные периоды, когда часть прибыли может быть направлена на выплату дивидендов для мотивации акционеров компании. Прозрачность, доступность и последовательность дивидендной политики позволяет довести для всех акционеров компании процедуру выплаты дивидендов и обеспечить прогнозируемость денежных потоков от активов (акций) которые находятся в их собственности.

Кредитная политика связана с определением необходимых объемов финансирования из внешних источников путем привлечения кредитов и займов. Кредитная политика должна быть направлена на снижение стоимости заимствования, обеспечения ликвидности предприятия, а также на поддержание оптимального баланса между сроками заимствования. Например, для финансирования инвестиционных программ финансовые ресурсы должны привлекаться на долгосрочной основе, тогда как для пополнения оборотного капитала должны привлекаться краткосрочные кредиты. В открытых акционерных обществах помимо кредитной политики должна быть предусмотрена и эмиссионная политика, которая должна обеспечивать привлечение средств акционеров для финансирования развития предприятия. Цель политики обеспечить привлечения финансовых ресурсов от существующих и новых акционеров предприятия. Эмиссионная политика должна сохранять баланс между интересами существующих акционеров и задачами предприятия по привлечению финансирования, так как бесконтрольная эмиссия акций может привести к смене мажоритарных акционеров предприятия или привести к корпоративным конфликтам.

Инвестиционная политика связана с поиском, оценкой и выбором наиболее эффективных проектов в производственном процессе предприятия охватывающим процесс закупок, производства и сбыта продукции и услуг. Помимо этого инвестиционная политика должна включать в себя процесс воспроизводства морально и физически устаревших активов предприятия – оборудования, зданий и т. д. В процессе реализации инвестиционной политики предприятия формируется портфель наиболее эффективных и необходимых проектов, определяются направления диверсификации инвестиций, определяются риски каждого инвестиционного проекта и определяются методы их снижения. Инвестиционная политика должна быть связана с кредитной и эмиссионной политикой, так как последние являются поставщиком необходимых финансовых ресурсов для реализации инвестиционных проектов предприятия.

Налоговая политика направлена на оптимизацию сроков и размеров налоговых платежей предприятия в целях повышения ликвидности предприятия и снижения потерь от упущенной выгоды с учетом действующего российского законодательства. Как и инвестиционная политика, налоговая политика должна быть связана с кредитной политикой, а также политикой управления свободными денежными средствами предприятия, так как для своевременной уплаты налогов на счетах предприятия в момент уплаты налогов должен находиться соответствующий объем свободных финансовых ресурсов.

Амортизационная политика предприятия представляет собой выбранное предприятием направление в области списания амортизации и восстановления объектов внеоборотных активов, на которые начисляется амортизация. Правилами бухгалтерского и налогового учета установлены различные способы начисления амортизации объектов внеоборотных активов позволяющие распределить начисляемую амортизацию на себестоимость продукции (услуг) равномерно или наоборот начислить ее большую часть в необходимом периоде. Таким образом, у предприятия появляется возможность регулировать объем амортизационных по различным группам внеоборотных активов начислений в зависимости от выбранной амортизационной политики. Объем амортизационных отчислений также может влиять на прибыль предприятия, в том числе на объем налогооблагаемой прибыли, которую предприятие может регулировать в зависимости от выбранной налоговой политики (налог на прибыль) и дивидендной политики.

Финансовые риски преследуют коммерческие предприятия практически повсюду - от сделок по кредитованию в виде риска повышения процентных ставок до риска изменения стоимости валюты в валютных контрактах. При этом необходимо понимать, что риск несет в себе не только угрозу потери финансовых ресурсов, но и возможность получения дополнительной прибыли. Поэтому политика управления финансовыми рисками должна быть направлена не только на снижение финансовых рисков предприятия, но и на использования риска как финансового рычага с целью получения дополнительной прибыли, например от спекулятивных операций с производными ценными бумагами. Политика управления финансовыми рисками должна быть связана с частью других политик, например с кредитной политикой в целях обеспечения хеджирования соответствующих рисков. Например, в случае с кредитной политикой должна быть обеспечена своевременное хеджирование рисков роста процентных ставок по заключенным кредитным договорам.

Денежные средства предприятия являются наиболее ликвидным активом предприятия, позволяющим в любой момент погасить задолженность предприятия, оплатить налоги или извлечь до от размещения средств на депозите или от спекуляций с ценными бумагами. Поэтому политика управления свободным остатком денежных средств предприятия является одной из важных составляющей финансовой стратегии. В данной политике должен быть определен минимальный остаток денежных средств на расчетном счете предприятия для удовлетворения наиболее срочных платежей, а также определены способы размещения свободных денежных средств в доходных операциях – депозиты, инвестиции в ценные бумаги, спекуляция и т. д. Успешное управление остатком денежных средств позволит создать дополнительный доход и обеспечить предприятие свободными денежными средствами для обеспечения срочных платежей.

Взаимодействуя между собой элементы финансовой стратегии, обеспечивают выполнение ее цели. В целом они образуют структуру финансовой стратегии S которая определяется элементами M и отношениями между элементами R, $S=(M;R)$. Набор элементов и отношений

между ними определяется целью функционирования финансового механизма, которая может быть различна для различных уровней финансового механизма.

При этом цель финансовой стратегии обычно совпадает с целью деятельности организации и достигается за счет решения поставленных перед финансовой стратегией задач.

Определение цели деятельности организации является дискуссионным и определяется по-разному различными авторами.

Рассмотрим общепринятые подходы к определению цели деятельности организации.

- 1.Максимизация прибыли (Maximization Profit);
- 2.Гармонизация конфликтующих целей различных групп юридических и физических лиц, имеющих непосредственное отношение к данному предприятию;
- 3.Максимизация добавленной стоимости (Economic Value Added Maximization)
- 4.Максимизация стоимости предприятия (Firm Wealth Maximization).

Сравнительный анализ подходов к определению цели деятельности организации говорит о том, что наиболее важной является цель максимизации стоимости организации.

С точки зрения собственников предприятия максимизация стоимости предприятия является также основной целью. Благосостояние собственников предприятия может увеличиваться за счет выплаты предприятием дивидендов и/или увеличения стоимости вложенного в предприятия капитала.

Выплата дивидендов - это краткосрочный процесс, который происходит один раз в год. При этом увеличивая прибыль, необходимую для выплаты дивидендов, можно упустить стратегическую перспективу, приняв решение о выплате дивидендов в ущерб развитию стратегии предприятия. Выплата дивидендов приводит к оттоку денежных средств предприятия, снижая ликвидность предприятия и может привести к финансовым проблемам в случае несогласованности дивидендных выплат с текущими и стратегическими потребностями предприятия [3, с.27].

Доход в виде дивидендов обычно составляют очень незначительную сумму, тогда как рост стоимости предприятия увеличивает вложенный акционерами капитал несколько раз.

Необходимо отметить, что рост стоимости предприятия происходит при достижении очень широкого спектра целей, которые включают в себя:

- a. рост прибыльности предприятия и стабильность выплаты дивидендов (доходов) акционеров;
- b. оптимизация затрат;
- c. рост доли рынка, увеличение темпов роста продаж;
- d. улучшение показателей оборачиваемости капитала, ликвидности, платежеспособности предприятия;
- e. развитая и эффективная политика в области персонала предприятия;
- f. эффективная политика мотивации менеджеров предприятия;
- g. эффективная экологическая политика;
- h. эффективная антикоррупционная политика.

Следовательно, критерий «увеличение стоимости предприятия» можно использовать в качестве оценки эффективности деятельности предприятия и его финансовой стратегии. Выбор определен следующими аргументами:

- рост капитализации отвечает ожиданиям собственников (акционеров) – главных субъектов в системе экономических интересов и соответствует принципиальным интересам стейкхолдеров;

- положительная динамика показателя характеризует не только рост финансового потенциала, но и отражает факт внешнего признания наличия нематериальных активов, превращающихся в решающий фактор инновационного развития организации в долгосрочной перспективе.

тиве;

- показатель интегрирует в единый комплекс различные цели и задачи отдельных структурных подразделений и функциональных служб организации, позволяя обеспечить единую направленность и координацию их действий, обеспечивая эффективность предприятия и может являться целью финансовой стратегии предприятия.

Таким образом, стоимость предприятия является обобщающим показателем, объединяющим в себе различные задачи деятельности предприятия (увеличение прибыли, гармонизация отношений и пр.) который может использоваться для оценки эффективности финансовой стратегии предприятия.

Объективно это подтверждает анализ корреляции рыночной стоимости компаний и их основных показателей деятельности – стоимости поглощения, кэш-фло, выручки за текущий и прошлый год, чистой прибыли, EBIT, EBITDA проведенный по данным сайта «Дамодаран онлайн» для фондовых рынков США,

Японии, Великобритании, России и других 10 стран, для более чем 100 компаний акции и депозитарные расписки которых котируются на биржах мира.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курилова А.А. Принципы формирования и реализации риск-ориентированного финансового механизма управления затратами на основе теории активных систем // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2011. № 16. С. 27-37.

2. Курилова А.А. Использование инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами на предприятиях автомобильной промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 65-70.

3. Шуклов Л.В. Управление финансами в контексте жизненного цикла организации // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2011. № 25. С. 23-30.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF FINANCIAL STRATEGY OF THE ENTERPRISE

© 2013

K.Yu. Kurilov, candidate of economic sciences, associate professor,
associate professor "Finance and credit"
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: There is a set of concepts of financial strategy of the enterprise. Specification of variety of concepts financial strategy is actual. Actual specification of a set of the elements making structure of financial strategy also is. In view of it, in work definition of financial strategy is given, the set making financial strategy is specified, the purpose of financial strategy consisting in increase of cost of the company is determined.

Keywords: financial strategy, the financial mechanism, cost of the company, structure of financial strategy, elements of financial strategy.

УДК 371.32

ОБЩЕДИДАКТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ: СУЩНОСТЬ И СОВРЕМЕННОЕ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ В АСПЕКТЕ ЛИНГВОДИДАКТИКИ

© 2013

И.А. Кучеренко, кандидат педагогических наук, доцент, докторант Херсонского государственного университета
Уманский государственный педагогический университет, Умань (Украина)

Аннотация: В статье охарактеризованы сущность понятия «принципы обучения», проанализированы традиционные общедидактические принципы обучения и интерпретировано их к требованиям современного языкового школьного образования; выделены новые признаки, что вносит современный этап развития науки и школьной практики в толкование каждого принципа обучения.

Ключевые слова: принципы обучения, современный урок украинского языка, принцип природосообразности, научности, систематичности и последовательности, преемственности и перспективности, связи теории с практикой, единства обучения, воспитания и развития; наглядности, доступности, сознательности.

Для разработки и усовершенствования технологии современного урока педагогика устанавливает общие теоретические основы, представленные в форме дидактических закономерностей, и определяет более практические наставления, которые выражены в виде принципов обучения и реализованы в разветвленной системе правил. Закономерности реализуются в основных положениях, определяющих все стороны обучения – содержание, методы и формы. Такие выходные общедидактические положения получили название дидактических принципов. Принципы обучения раскрывают способы воплощения самых важных выводов из дидактических закономерностей в практике урока как основной организационной формы обучения. Поэтому не вызывает сомнения, что реализация закономерностей на уроке украинского языка должна осуществляться именно с помощью принципов обучения.

Дидактические принципы имеют достаточно давнюю историю и связаны с возникновением и развитием классно-урочной организации обучения. Полностью согласны с утверждением И. Пидласого, что «в принципах зафиксировано тысячелетний опыт эффективной реализации обучения и воспитания, скорректированный научными исследованиями и достижениями передовой школьной

практики» [1, с. 90]. Весомый вклад в разработку вопроса принципов обучения, обоснование сущности и характерных признаков, создание их системы и воплощения в практику обучения сделали отечественные и зарубежные педагоги (А. Алексюк, Ю. Бабанский, Г. Данилов, А. Есипов, А. Загвязинский, Я. Коменский, И. Лернер, В. Онищук, А. Савченко и др.) и методисты (А. Беляев, Ф. Буслаев, Н. Вашуленко, С. Караман, В. Масальский, А. Медушевский, В. Мельничайко, М. Пентилук, К. Плиско, И. Срезневский, О. Текучёв, Л. Федоренко и др.). В начале III тысячелетия имеется четкая переориентация образования на формирование языковой личности ученика, его коммуникативной компетентности, что требует коренной перестройки изучения русского языка в основной школе, а именно переосмысление сущности дидактических принципов, переосмысление их к требованиям языкового школьного образования и усовершенствованного внедрения в практику современного урока украинского языка.

Принципы обучения в аспекте педагогики и лингводидактики определяют как: «определенная сумма выходных, основных дидактических требований к процессу обучения, выполнение которых обеспечивает необходимую эффективность» (Ю. Бабанский) [2, с. 161];

«инструментальное, данное в категориях деятельности выражение педагогической концепции; методологическое отображение познанных законов и закономерностей; знание о целях, сущности, изменениях, структуре обучения, выраженные в форме, что дает возможность применять их на практике» (В. Загвязинский) [3, с. 69]; «система исходных, основных требований к обучению, выполнение которых обеспечивает эффективное осуществление задач обучения и развития личности» (В. Чайка) [4, с. 61]; «фундаментальные понятия определенной отрасли знаний или научных исследований, которые являются основой системы, что представляет собой обобщение и распространение определенного положения на все виды той области, из которой данный принцип абстрагирован» (Л. Федоренко) [5, с. 127]; «своеобразные правила деятельности, пути взаимодействия учителя и учащихся, исходные положения, на которых основывается содержание обучения, использование методов и приемов, построения системы упражнений, подготовки и проведения уроков украинского языка» (М. Пентылюк) [6, с. 37].

Ближайшей в определении принципов обучения в проекции исследования современного урока родного языка в основной школе нам представляется позиция украинского лингводидакта М. Пентылюк, поскольку в ней наиболее полно раскрыта роль общедидактических принципов в практике изучения украинского языка. Мы трактуем принципы обучения как исходные положения функционально-технологической организации обучения, основные требования к теории и практике обучения языку, методологические ориентиры технологии современного урока украинского языка в основной школе. Дидактические принципы выполняют на уроке украинского языка ряд важных функций: определяют содержание, методы и приемы согласно целей общего образования и задач школьного курса русского языка; обеспечивают усвоение содержания и формирования коммуникативной компетентности учащихся; регулируют субъект-субъектное и полисубъектное взаимодействие участников учебного общения.

Большинство исследователей (Ю. Бабанский, А. Беляев, Н. Вашуленко, В. Онищук, М. Пентылюк, К. Плиско, О. Текучёв, Л. Федоренко, и др.) различают общедидактические и лингводидактические принципы обучения, составляющие дидактическую основу обучения украинскому языку в основной школе. Общедидактические принципы касаются всех школьных предметов, но на уроках украинского языка действуют специфически, в соответствии с содержанием учебного материала. Принципы обучения конкретному предмету, по мнению Н. Вашуленко, – это «те исходные теоретические положения, руководствуясь которыми, учитель выбирает соответствующие средства обучения: дидактический (учебный) материал, методы и приемы его изучения, организационные формы обработки» [7, с. 26]. Лингводидактические принципы свойственны только для языка как учебного предмета и учитывают его специфику, логику и закономерности изучения. Эти принципы подтверждены содержанием школьного языкового образования и лежат в основе организации урока: их реализации подчинены следующие его компоненты: содержание, методы, приемы и средства обучения, типология и структура. Проекция и реализация урока украинского языка осуществляется на основе принципов обучения, которые помогают учителю определить, выбрать и целесообразно совместить методы, приемы и средства с целью обеспечения достаточного уровня усвоения содержания школьного курса украинского языка и формирования коммуникативной компетентности учащихся.

В дидактике и лингводидактике начала XXI века количество принципов четко не определено, поскольку ученые продолжают изучать сложные связи и отношения между активными компонентами учебного процесса. По

мнению А. Савченко, «принципы не являются догматом теории обучения, они могут обновляться, уточняться, дополняться под влиянием достижений педагогической науки» [8, с. 82]. Среди ряда общедидактических принципов выбираем те, что способствуют педагогически совершенному проектированию и технологии проведения современного урока украинского языка в основной школе. Главнейшими из них являются традиционные общедидактические принципы природосообразности, научности, систематичности и последовательности, предметности и перспективности, связи теории с практикой, единства обучения, воспитания и развития; наглядности, доступности, сознательности. Теория и практика обучения украинскому языку на рубеже тысячелетий вызвала появление новых принципов обучения, среди которых особенно важными для технологии современного урока являются следующие: антропоцентризма, гуманизации и гуманитаризации, культуросообразности, применение различных форм учебной деятельности, реализации межпредметных связей. Анализ современных принципов привлекает внимание большого количества исследователей и требует основательного изучения в аспекте лингводидактики. Рассмотрим сквозь призму современного языкового образования традиционные общедидактические принципы, определяющие концептуальные основы теории и практики современного урока украинского языка в основной школе.

Принцип природосообразности является одним из древнейших, проверенный временем и глубоко исследованный. Этот принцип предусматривает соответствие обучения психолого-возрастным особенностям ребенка и «подчинения дизайна, режима содержания, методов обучения и воспитания природе ребенка и одновременно – своевременную ориентацию педагогов на чувствительность (повышенную восприимчивость) детей определенного возраста к конкретным видам деятельности и воздействию» [8, с. 84]. Внедрение установок принципа природосообразности в практику предусматривает создание надлежащей учебной среды, что отвечает требованиям времени, санитарным и гигиеническим требованиям, эстетическим нормам, развитие потенциальных возможностей учащихся (физических, психических, речевых, творческих и т.д.), обеспечение самореализации и самоактуализации ученика.

Принцип научности предусматривает ознакомление учащихся с информацией научно обоснованной в соответствии с современными достижениями определенной области общественных знаний и является чрезвычайно важным в преодолении разрыва между школьными учебными программами по украинскому языку и наукой. Н. Вашуленко понимает принцип научности как «достоверность обучающему языковому материалу, соответствие его существующим в лингвистической науке взглядам на правильное раскрытие сущности языковых явлений и их признаков» [7, с. 20]. Основным требованием этого принципа является то, чтобы содержание теоретического материала, изучаемого на уроке, отвечало научным достижениям современного языкознания и его составляющих – теории речевой деятельности, коммуникативной лингвистики, прагматической лингвистики, когнитивной лингвистики, лингвистики текста, психолингвистики и социолингвистики.

Принцип систематичности и последовательности был объектом исследования О. Беляева, Ю. Бабанского, М. Пентылюк, О. Текучёва и др. По мнению Н. Сорокина, «систематичность требует, чтобы ученики овладели научными знаниями, умениями и навыками в строго определенном порядке, чтобы система проявлялась не только внешне, а создавалась в сознании учеников. Последовательность предполагает логическое обоснование изучения следующих разделов по предварительным, чтобы следующее вытекало из предыдущего, опиралось на него и подготавливало дальнейшую ступень в познавательной деятельности учащихся» [9, с. 98]. Вполне

правомерно, что систематичность и последовательность на уроке украинского языка должна прослеживаться в содержании учебного материала, практике его усвоения, системе всей учебно-коммуникативной деятельности. Действие данного принципа тесно переплетается с принципом научности, поскольку предусматривает порядок размещения материала, который обеспечивает понимание языковых фактов и явлений во взаимосвязи и целостной системе, требует подавать систему знаний о языке, компоненты которой связаны между собой и активно взаимодействуют, и обеспечивать логические связи между формами и методами как обучения, так и контроля учебной деятельности. Урок, состоящий из отдельных структурных элементов, проходит более успешно и результативно, если в нем имеется последовательность и мало нарушений, неуправляемых моментов.

Принципы преемственности и перспективности в современном научном пространстве считаются одним из возможных резервов совершенствования процесса обучения и технологии современного урока. Большинство ученых рассматривают эти принципы целостно, во взаимосвязи и неразрывном единстве, поскольку они являются, по мнению М. Львова, двумя сторонами одного и того же явления: «При взгляде «сверху вниз» мы говорим о преемственности, а при взгляде снизу вверх – о перспективности в учебной работе» [10, с. 4]. Проявлением принципов перспективности и преемственности является деятельность всех участников учебного процесса на уроке (как учителя, так и учеников), которая содержит три взаимосвязанные составляющие: современное изучение определенного языкового или речевого понятия опирается на то, что было рассмотрено в прошлом, и содержит проекцию на то, что будет изучено, усовершенствовано в будущем учебном процессе. Полная реализация указанных принципов обеспечивает непрерывность школьного языкового образования и прослеживается в пределах всего курса в целом и во время изучения разделов и тем в частности. Действие этих принципов проявляется в течение одного урока (группы уроков): содержание урока конкретно реализует целостное содержание учебного материала действующей программы, среди структурных компонентов обязательная актуализация знаний всегда является основой для усвоения нового материала, изучение которого не заканчивается временным промежутком одного учебного занятия, а продолжается на следующих уроках, координация и выбор методов, приемов и средств обучения осуществляется сбалансировано согласно предварительной подготовки учащихся и с ориентацией на будущую учебную деятельность. Сфера применения этих принципов на уроке достаточно широка и охватывает содержание, методы, приемы и средства поэтапного изучения и усвоения учебного материала.

Особенно актуальным в современном образовательном пространстве есть такой дидактический *принцип связи теории с практикой*, ведь весь школьный курс украинского языка и каждый урок языка направлен на формирование коммуникативной компетентности учащихся, развитие их речевой деятельности, опыта свободно, уместно, правильно и успешно общаться с опорой на знания, умения и навыки. Связь теории с практикой – важный общедидактический принцип, требующий, по мнению В. Онищука, «понимания учениками значения теории в жизни, умелого применения теоретических знаний для решения практических задач» [11, с. 46] и предполагает осознанное усвоение знаний и их практическое использование в будущей коммуникативной деятельности. Вся система современного языкового образования направлена на формирование знаний и выработки навыков, необходимых для практической жизненной деятельности ученика, поэтому этот принцип крайне важен для разработки технологии современного урока украинского языка.

Принцип единства обучения, воспитания и развития «утверждает их органическое сочетание, подчинение содержания обучения и воспитания формированию целостной и всесторонне развитой личности» [12, с. 7]. Этот принцип положен в основу всей системы образования, поскольку предусматривает комплексное формирование личности ученика в аспекте освоения знания, воспитанности ее моральных и духовных качеств и развития всех психофизиологических и психических процессов. С. Гончаренко убедительно доказывает, что «наличие этого принципа обучения повышает роль и значение целеполагания в учебном процессе, делает обучение более целенаправленным. Применение этого принципа требует, чтобы учитель хорошо знал основную цель и задачи обучения в нашей школе, умел в конкретной ситуации выбирать наиболее рациональное сочетание задач обучения, воспитания и развития, выделять среди них главные, учитывая реальные возможности учащихся данного класса, их слабые и сильные стороны» [13, с. 107]. Реализация этого принципа осуществляется системно через содержание учебного материала, характер взаимодействия между субъектами учебной работы, разнотипные виды учебно-познавательной деятельности путем применения различных форм, методов, принципов и средств обучения на уроке.

Принцип наглядности применяется с давних времен и предусматривает использование во время обучения всего, что воспринимается различными анализаторами (зрением, слухом, обонянием, осязанием, вкусом). Суть этого принципа, по мнению М. Пентылюк, «определяется такой организацией урока, которая обеспечивает усвоение учащимися представлений и понятий на основе их живого, непосредственного созерцания и восприятия» [6, с. 8]. Указанный принцип имеет достаточно широкие возможности использования на современном уроке, поскольку не ограничивается использованием традиционных (таблиц, схем, картин и т.п.), а вводит новые технические аудиовизуальные средства (аудиодиски, компакт-диски, видеофильмы, телевидение, мультимедиа и др.).

Исследования и разработку *принципа доступности* находим в трудах Ю. Бабанского, Г. Ващенко, И. Олійника, М. Пентылюк, К. Плыско, Л. Федоренко и др. И. Олійник убежден, что «принцип доступности предполагает не только учет возрастных и индивидуальных особенностей учащихся, уровня их развития и подготовки, а и подготовку детей должным образом к усвоению того, что должно изучаться, обоснован переход от элементарных фактов языка к более сложным» [14, с. 34]. В контексте урока доступность проявляется в требованиях относительно содержания учебного материала, методов его изучения и форм учебной деятельности учащихся в соответствии с их потенциальными возможностями. Отбор учителем методов и приемов обучения должен осуществляться с учетом уровня подготовки всех учащихся определенного класса, их потенциальных возможностей, общего развития и индивидуальных особенностей каждой личности.

Принцип сознательности, правомерно утверждает В. Масальский, «требует учета особенностей развития логического мышления учащихся» [15, с. 50], что учитывается как во время распределения программного учебного материала для определенного года обучения, так и в процессе составления учителем календарного плана и проектирования урока, отбора различных методов, активизирующих умственную и речевую практическую деятельность учащихся. Внедрение в практику урока принципа сознания в большой степени зависит от педагогического мастерства педагога, насколько целесообразно словесник спроектировал технологию урока, понятно изложил учебный материал, удачно подобрал методы, приемы и средства для его усвоения.

Таким образом, реализация традиционных общедидактических принципов обучения на уроке должна быть

обязательную, поскольку эти дидактические категории как основные методические ориентиры технологии современного урока украинского языка требуют безоговорочного и полного внедрения в учебный процесс, и комплексной, потому что требуют воплощения не в «цепочке», последовательно друг за другом, а целостно, фронтально, органически взаимосвязано и неразрывно. В процессе проектирования и реализации современного урока украинского языка следует опираться прежде всего на традиционные принципы обучения и разумно сочетать их с современными принципами. На уроке исполнение каждого принципа тесно связано с действием других, что свидетельствует об их взаимосвязи, взаимозависимости и взаимодополнении.

Эффективность и результативность современного урока украинского языка зависит от творческой реализации учителем дидактических требований, сформированных в принципах. Учитель должен знать и понимать сущность и действие принципов обучения, чтобы руководствоваться ими в процессе подготовки урока, быть глубоко осведомленным в области их практической реализации и приобрести опыт их уместного использования на уроке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Підласий І.П. Як підготувати ефективний урок: Книга для вчителя / І.П.Підласий. – К.: Радянська школа, 1989. – 204 с.
2. Педагогіка / [под. ред. Ю.К.Бабанського]. – М.: Просвещение, 1983.
3. Загвязинский В.И. О современной трактовке дидактических принципов. // Советская педагогика. – 1978. – №10. – С. 66–72.
4. Чайка В. М. Основы дидактики : навчальний посіб-

ник / В.М.Чайка. – К.: Академвидав, 2011. – 211 с.

5. Федоренко Л. Закономерности усвоения речи / Л.П.Федоренко. – М., 1984.
6. Методика навчання української мови в середніх освітніх закладах / Колектив авторів за ред. М. Пентилюк. – К.: Ленвіт, 2004. – 400 с.
7. Вашуленко М. Українська мова і мовлення в початковій школі : методичний посібник / М. С. Вашуленко. – К.: Освіта, 2006. – 268 с.
8. Савченко О. Я. Дидактика початкової школи : підручник для студентів педагогічних факультетів / О. Я. Савченко. – К. : Генеза, 1999. – 368 с.
9. Сорокин Н. Дидактика: Учебное пособие. / Н.А.Сорокин. – М.: Просвещение, 1974. – 222 с.
10. Львов М. Проблемы преемственности и перспективности в обучении русскому языку // Преемственность и перспективность в обучении русскому языку. – М.: Просвещение, 1982. – С. 4–14.
11. Дидактика современной школы / [под ред. В.А.Онищука]. – К., 1987. – 351 с.
12. Методика обучения иностранным языкам в средней школе / Г. В. Рогова, Ф. М. Рабинович, Т. Е. Сахарова. – М.: Просвещение, 1991. – 287 с.
13. Гончаренко С. Український педагогічний словник. – К., 1997. – 376 с.
14. Методика викладання української мови в середній школі / І.С.Олійник, В. К. Іваненко, Л. П. Рожило, О. С. Скорик. – К.:Вища школа, 1979. – 309 с.
15. Масальский В. Преподавание русского языка в средней школе / В. И. Масальский. – К.: «Вища школа», 1977. – 212 с.
16. Дидактика средней школы / [под ред. М.А.Данилова и М.Н.Скаткина]. – М.: Просвещение, 1975. – 302 с.

GENERAL PRESENTS PRINCIPLES: RETHINKING THE ESSENCE AND PRESENT IN THE CONTEXT LINGUISTICS

© 2013

*I.A. Kucherenko, Ph.D., associate professor, doctoral Kherson State University
Uman State Pedagogical University, Uman (Ukraine)*

Annotation: The article described the essence of the concept of «learning principles» obschedidakticheskie analyzed traditional learning principles and interpreted them to the requirements of modern language schooling; allocated new features that makes the current stage of development of science and classroom practice in the interpretation of each principle of training.

Keywords: learning principles, modern Ukrainian language lesson, prirodosoobraznosti principle, scientific, systematic and consistency, continuity and prospects, communication theory and practice, unity training and development; visibility, accessibility, awareness.

УДК 336.7

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СВОП-КОНТРАКТА КАК ИНСТРУМЕНТА ФИНАНСОВОГО РЫНКА

© 2013

*О.Е. Медведева, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)*

Аннотация: В статье рассматриваются преимущества и недостатки своп-контракта, даются основные понятия. Раскрывается вопрос о применении своп-контрактов на практике, приводятся практические примеры.

Ключевые слова: Финансовый рынок, инновация, новшество, финансовая инновация, рынок ценных бумаг, ценные бумаги, производные ценные бумаги, своп-контракт.

В отечественной практике инновацию рассматривают – как конечный результат (или просто результат) инновационной деятельности, в зарубежной («Руководство Осло – общепризнанный в мире справочник и методологическое издание в области инноваций, разработанный и утвержденный Организацией экономического сотрудничества и развития») – как деятельность, процесс изменений [1].

Согласно Проекта N 344994-5 Федерального закона «Об Инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации», под инновацией понимается «конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в

виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности» [2].

В современной экономике роль инноваций неоспорима велика. С каждым разом они становятся основными факторами экономического роста. Возрастающую роль инноваций связывают, во-первых, с самой природой рыночных отношений, во-вторых, необходимостью глубоких качественных преобразований в экономике России с целью преодоления кризиса и выхода на пути устойчивого роста.

В условиях рыночной экономики и возрастающей

конкуренции никто никого не заставляет модернизировать производство, улучшать качество продукции, кроме угрозы банкротства. Движущей силой конкуренции является стимул к нововведениям. Именно на основе нововведений удастся использовать современную технологию и организацию производства, повышать качество продукции, обеспечивать успех и эффективность деятельности предприятия. Решение этих задач требует новаторского, нестандартного подхода, сутью которого являются поиск и реализация инноваций.

Финансовая инновация (нововведение) - результат инновационной деятельности, конечным продуктом которого является что-то новое или усовершенствованное, а также получившее внедрение на рынке, нового или усовершенствованного процесса, применяемого на практике в виде новой или усовершенствованной финансовой формы, обеспечивающей необходимую финансовую выгоду [3].

Мировая финансовая система постепенно эволюционирует, замещая банковское посредничество (intermediation) на рыночные институты и продукты. Благодаря секьюритизации активов и огромным масштабам применения производных инструментов, особенно свопов, во много раз увеличившим размеры вмененного (notional) долга, резко расширилась торговля структурированными финансовыми продуктами. В этих современных формах получил мощный толчок процесс замещения старых долгов на новые, и как следствие стал ускоряться рост мировой задолженности. Все это, в отсутствие объективной меры стоимости, например, золотого стандарта, повысило риски финансовой системы, а ее стабильность во все большей мере завист лишь на доверии инвесторов к институтам и инструментам финансового рынка.

Производные финансовые инструменты - это контракты, цена на которые основана на неопределенной будущей стоимости базисного актива. Таким активом, например, могут быть биржевые товары (нефть, нефтепродукты, металлы, зерно и пр.), акции, процентные ставки, курсы валют, индексы, события и другие производные финансовые инструменты (например, облигации, фьючерсы, опционы). ПФИ являются мощным средством, позволяющим трансформировать риск и уходить от него, передавая его от одного участника рынка другому. Простым примером может служить следующая ситуация: на рынке присутствуют два участника, первый стремится избавиться от риска повышения цены, второму же нужно застраховаться от риска падения цены. С помощью производных инструментов они могут передать риски друг другу. Другая важная роль ПФИ - возможность получить справедливую рыночную оценку будущей стоимости базисного актива в конкретный момент времени, так как форвардный рынок - это некий консенсус о будущей спотовой цене.

Основные трудности работы на российском рынке обусловлены отсутствием нормативно-правовой базы, регулирующей сделки с производными инструментами, наличием нерешенных вопросов в сфере налогообложения и бухгалтерского учета. Достаточно сказать, что понятие «производные инструменты» не имеет четкого определения в российском законодательстве. При работе с конкретным клиентом приходится учитывать наличие квалифицированных специалистов внутри компании, способных заниматься данной темой.

Что касается примеров, когда компании не воспользовались вовремя возможностями применения ПФИ, то их немало. Возьмем для примера ситуацию на рынке авиаперевозок США. Сегодня две крупнейшие авиакомпании, Delta и Northwest Airlines, а также несколько региональных компаний находятся на грани технического банкротства и вынуждены просить помощи у государства. Одна из причин этого заключается в том, что в условиях растущего рынка не были приняты меры

по стабилизации закупочных цен на авиационный керосин, которым компании заправляют свои самолеты. В результате возникли серьезные проблемы с ликвидностью, стало невозможно обслуживать кредитные обязательства, появилась необходимость в реструктуризации и т. д. Этой ситуации вполне можно было бы избежать, если бы вовремя были приняты меры по хеджированию закупочных цен на авиатопливо, как это сделала, например, другая американская компания - Southwest Airlines.

Вообще, авиакомпании активно используют производные финансовые инструменты для управления своими ценовыми рисками. Тем, кто работает с ПФИ грамотно, это помогает выжить в таком конкурентном бизнесе, как авиаперевозки. Для российских авиакомпаний данная тема тоже актуальна.

В результате финансовых кризисов последних десятилетий внебиржевой рынок производных финансовых инструментов стал привлекать все больше внимания регуляторов, саморегулируемых организаций и общественности. Известная характеристика этого сегмента рынка как финансового оружия массового поражения [4], данная в 2002 г. Уорреном Баффеттом в письме акционерам компании Berkshire Hathaway, красноречиво отражает беспокойство многих экспертов по поводу рисков, которые приносят внебиржевые деривативы в мировую финансовую систему. Поэтому, на наш взгляд, следует разобраться, что же из себя представляют своп-контракты, в чем их преимущество и недостатки, как одного из видов производных финансовых инструментов.

По мнению экспертов, возникновение и развитие рынка деривативов является важнейшим событием экономической жизни последних 20 лет. Большую долю рынка деривативов составляют опционы и свопы на процентную ставку.

Свопы возникли в рамках параллельных и компенсационных займов, развивавшихся в течение 1970-х гг. Свop является универсальным инструментом срочного рынка. Он представляет собой торгово-финансовую обменную операцию, в которой заключение сделки о купле (продаже) ценных бумаг, валюты сопровождается заключением контрсделки, сделки об обратной продаже (купле) того же товара через определенный срок на тех же или иных условиях.

Свop-сделки используются банками в основном для размещения свободных ресурсов под «хороший» процент с абсолютно ликвидным обеспечением - валютой, а также:

- как альтернатива обычным валютнообменным (конверсионным) операциям, когда лимит открытой валютной позиции банка не позволяет провести спот сделку;
- для гарантии возврата валюты в будущем с известной заранее стоимостью такой операции, не зависящей от изменений курса валюты;
- как схема оперативного управления активами банка.

Сделки свop имеют ряд преимуществ по сравнению с другими финансовыми инструментами. Одним из важных преимуществ является то, что обе стороны контракта получают возможность достичь поставленной цели: хеджирование риска или снижение издержек по привлечению средств. Стоимость свопов значительно ниже стоимости других инструментов хеджирования, например, таких как опционы. В случае взаимной договоренности комиссионные по операциям свop могут вообще не взиматься.

Преимуществом свопов является то, что эти соглашения заключаются на любой период и финансовый актив, в отличие, например, от фьючерсов. Рынок свопов хорошо развит, и потому процедура заключения своп-контрактов легко реализуется, условия обсуждаются, как правило, по телефону.

Досрочно выйти из сделки свop можно несколькими способами. Для этого могут заключаться обратные сво-

пы, когда новый контракт компенсирует действие уже существующего. Кроме того, при подписании соглашения можно оговорить случаи прекращения его действия, которые позволяют каждой из сторон за некоторую плату расторгнуть контракт.

Новой формой своп-контрактов является свопционы, предоставляющие право одному или обоим участникам вносить в контракт некоторые изменения или новые условия в течение периода его действия. Возможность досрочного выхода и гибкость при выборе пути освождения от условий контракта является еще одним преимуществом свопов.

Поскольку большинство свопов заключается на условную сумму, это значительно уменьшает размер риска по данному виду операций. В случае невыполнения обязательств одной из сторон потери другой стороны ограничиваются контрактными процентными платежами или разницей валютных курсов, а не возвратом основной суммы долга. Важно отметить, что случаи неопределенного пополнения обязательств по свопам - довольно редкое на практике явление. Эти преимущества свопов перед другими финансовыми инструментами обусловили значительную популярность такого вида операций, скорейшего их распространения и совершенствование.

Однако своп-контракты имеют некоторые недостатки, и среди них - существование кредитного риска. Хотя размер риска может быть не очень значительным, но он существует. Кроме того, если сделка заключается с условием реального обмена суммами, то риск значительно увеличивается. Поскольку свопы - это долгосрочные финансовые инструменты, то риск в течение действия контракта непрерывно меняется и требует постоянного контроля. С целью снижения кредитного риска могут использоваться гарантии третьей стороны, резервные аккредитивы, залог или другие виды обеспечения[5].

С этой же целью сделки своп могут заключаться с помощью посредников, действующих как клиринговая палата, которые гарантируют выполнение всех условий контракта. Крупнейшими посредниками при организации и обеспечении гарантий своп-контрактов являются крупные банки США, торговые и инвестиционные банки Великобритании, ведущие дилеры рынка ценных бумаг Японии. Попытки снизить кредитный риск часто приводят к существенному увеличению стоимости контракта, что связано с выплатой брокерских и комиссионных платежей.

Свопцион (англ. swaption) - производный финансовый инструмент, опцион на своп, контракт, дающий право его покупателю заключить сделку «своп» на определенную дату в будущем.

Как и другие опционы, свопцион предоставляет право на заключение в будущем контракта с оговоренными сейчас условиями, но не обязывает это делать. Плата отражает изменчивость соблюдения оговоренных характеристик свопа в будущем.

Свопцион колл - свопцион, обеспечивающий право покупателю являться плательщиком по фиксированной ставке (фиксированному курсу) при этом ему будут платить по плавающей ставке. Свопцион пут - свопцион, обеспечивающий право покупателю являться плательщиком по плавающей ставке (плавающему курсу), при этом ему будут платить по фиксированной ставке.

Если покупатель свопциона имеет потребность в будущем выступать в качестве покупателя актива (или валюты) с фиксированным курсом, при одновременном осуществлении встречной продажи аналогичного актива по плавающей ставке, то он может заключить свопцион пут, тем самым все риски полностью переложив на продавца свопциона. Если по какой-либо причине текущая плавающая ставка будет ниже, чем ранее оговоренный фиксированный курс покупки, то торговец будет терпеть убытки. Воспользовавшись свопционом, он будет получать фиксированную плату, которую отдаст по сво-

им обязательствам, а полученную плавающую ставку он отдаст продавцу свопциона. Если же плавающая ставка будет выше фиксированной цены покупки, то торговец просто откажется от свопциона, так как подобные условия будут приносить ему прибыль.

Обычно покупатель и продавец свопциона оговаривают:

- премию (цену) свопциона (плата за отсрочку операции своп)
- ставку (фиксированную ставку базового свопа)
- длительность (обычно заканчивается за два рабочих дня до даты начала основного свопа) («срок» - величина отсрочки свопа)
- дата основного свопа
- сумма
- дополнительные комиссии и отчисления
- частота расчётов по платежам по основному свопу

Свопционами пользуются те же самые участники рынка, которые применяют и процентные свопы, то есть банки и мультинациональные корпорации.

Рост популярности свопционов объясняется главным образом двумя причинами:

- возможностью хеджировать риск, связанный с процентными ставками;
- возможностью спекуляции на рынках свопов с целью получения прибыли в результате игры на разнице между фиксированной и плавающей ставками.

Достоинства свопционов сходны с достоинствами процентных свопов (IRS):

- стороны получают возможность конвертировать базовые процентные ставки из фиксированных в плавающие (и наоборот) на длительные периоды;
- обычно сокращаются издержки обеих сторон;
- процентные свопы открывают доступ к тем рынкам, которые иначе закрыты для участников, например из-за недостаточно высокого кредитного рейтинга.

Таким образом, свопционы - это финансовая инновация, появившиеся на финансовом рынке не так давно, но которая уже успела занять прочную позицию.

Резюмируя выше сказанное, можно сделать вывод, что главная причина применения своп-контрактов - это так называемый «принцип сравнительных преимуществ», который на финансовом рынке позволяет сторонам сделки минимизировать стоимость обслуживаемого долга и получить комиссионные прежде всего за счет различных рыночных механизмов, разной информированности кредиторов и негибкости предлагаемых ими условий займа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Руководство Осло – Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям Москва/ Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Третье издание. М.: 2010г.-107с.
2. Проект N 344994-5 Федерального закона «Об Инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации».
3. Медведева О.Е. Своп-контракт как инструмент управления финансовым риском/ О. Е. Медведева // Диссертация. ТГУ: 2009.
4. <http://www.berkshirehathaway.com/letters/2012ltr.pdf>
5. Курилова А.А. Использование инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами на предприятиях автомобильной промышленности// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 65-70.

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF THE SWAP CONTRACT AS A TOOL FOR FINANCIAL MARKET

© 2013

O.E. Medvedeva, candidate of economic sciences, associate professor
of the department «Finance and credit»
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: The article discusses the advantages and disadvantages of the swap contract, given the basic concepts. Revealed the question of the use of swap contracts in practice, practical examples.

Keywords: Financial market innovation, innovation, financial innovation, market securities, securities, derivative securities, swap contract.

УДК 336.76

КОНВЕРТИРУЕМЫЕ ОБЛИГАЦИИ: АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ И РИСКОВ

© 2013

Т.В. Полтева, преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье раскрыта сущность конвертируемых облигаций, выявлены преимущества и особенности данного финансового инструмента и для инвестора, и для эмитента. Отдельное внимание уделяется рискам инвестирования в конвертируемые облигации.

Ключевые слова: конвертируемые облигации; эмитент; инвестор; арбитраж; риск.

На современном этапе развития финансового рынка всё большую значимость приобретают производные ценные бумаги, среди которых немалую роль играют конвертируемые облигации.

Конвертируемые облигации имеют свои особенности, которые привлекают как инвесторов, так и эмитентов.

Итак, конвертируемые облигации – это необеспеченные корпоративные облигации, владельцы которых могут обменять их на определённое количество обыкновенных акций компании-эмитента [1, с.238]. В определённых случаях конвертируемые облигации могут конвертироваться в привилегированные акции либо в другие облигации.

Рассмотрим основные понятия, связанные с конвертируемыми облигациями. Ценой конверсии называется цена одной обыкновенной акции, по которой производится её обмен на конвертируемые облигации. Коэффициент конвертации означает количество акций, которое приходится на одну конвертируемую облигацию. Стоимость конвертации отражает стоимость получения при обмене акций с учётом их рыночной цены. Премия за конвертацию представляет собой положительную разницу между рыночной ценой конвертируемой облигации и стоимостью акций, на которые она может быть обменена. Обычно конвертируемые облигации продаются по более высокой цене по сравнению со стоимостью акций эмитента, которые можно получить при конвертации.

Таким образом, конвертируемые облигации сочетают в себе плюсы как долговых, так и долевого финансовых инструментов. То есть конвертируемая облигация даёт её обладателю право на получение фиксированного дохода от владения облигацией, а также право конвертации облигаций в обыкновенные акции предприятия, если это будет выгодно (если акции компании значительно увеличатся в цене). Вкладчик, приобретая конвертируемую облигацию, снижает риск, связанный с владением акцией, и при этом не упускает потенциальные выгоды, возникающие при успешной работе предприятия. Таким образом, преимущества для инвестора очевидны.

Практика эмиссии конвертируемых облигаций получила широкое распространение за рубежом, однако среди российских компаний данный вид ценной бумаги применяется не столь широко.

Рассмотрим, какую роль играет выпуск данной ценной бумаги для эмитента и какие условия должен соблюсти эмитент.

Для эмиссии конвертируемых облигаций необходимо соблюдение следующих условий:

1) конвертируемые облигации могут выпускаться только акционерными обществами наряду с акциями, неконвертируемыми облигациями и другими ценными бумагами компании-эмитента;

2) компания не вправе размещать конвертируемые облигации, если количество объявленных акций общества меньше того количества, право на приобретение которых предоставляется при конвертации;

3) при выпуске конвертируемых облигаций размер уставного капитала должен быть не ниже предполагаемого объема эмиссии. В случаях если эмиссия конвертируемых облигаций превышает уставный капитал компании, а также если она существует менее двух лет, необходимо соответствующее обеспечение [2].

Для эмитента выпуск конвертируемых облигаций – удобный способ привлечения финансирования. Предположим, что компания желает привлечь дополнительные денежные средства, но не хочет выпускать дополнительные обыкновенные акции, так как не хочет ухудшать показатель прибыли на одну акцию; выпуск традиционных облигаций также стал бы затратным, так как было бы обеспечить по ним доходность, сопоставимую с уровнем доходности существующих финансовых инструментов с аналогичными рисками. Вместо этого компания может выпустить конвертируемые облигации, так как это более дешёвый способ по сравнению с традиционными облигациями привлечь капитал: чем более выгодное для инвестора конвертационное преимущество, тем ниже будет доходность конвертируемой облигации. А разница в доходности – это своего рода премия за право конвертации. «Возможность конвертации – это своего рода опцион на покупку акций компании. Соответственно стоимость обслуживания таких облигаций для заемщика уменьшается на стоимость опциона. Поэтому этот инструмент финансирования достаточно эффективен», – считает Станислав Площенко, вице-президент по финансам компании «Мечел» [2]. Таким образом, компании могут продавать менее качественные долговые обязательства с более низкой процентной ставкой.

Несомненный плюс конвертируемых облигаций – это возможность заранее определить цену, по которой будут обменены акции компании. Сложность возникает с определением целевой цены акций конвертации. Критерий, на основе которого определяется цена конвертации, – конверсионная премия. Чем она выше (следовательно, выше цена конвертации акций), тем выгоднее для бизнеса. С увеличением размера премии уменьшается объем дополнительной эмиссии акций, которые будут обменены на облигации. В такой ситуации основ-

ные акционеры не рискуют потерять контроль над компанией. Но не стоит забывать, что чересчур завышенная цена конвертации может быть неинтересна инвесторам. Они могут посчитать, что бизнес просто не в состоянии настолько повысить стоимость своих акций. В результате конвертируемые облигации лишаются своего основного преимущества и будут котируются и размещаться как обыкновенные. По этой причине конверсионная премия, как правило, не превышает 20–25% [2].

Продавая конвертируемые облигации сегодня, эмитент создаёт меньшее разведение прибыли на акцию. Это связано с тем, что конверсионная цена конвертируемых облигаций выше, чем цена нового выпуска обыкновенных акций.

Помимо очевидных преимуществ, данный финансовый инструмент содержит некоторые дополнительные особенности.

Рассмотрим, как происходит ценообразование конвертируемых облигаций. Конвертируемые облигации на практике оцениваются как по стоимости акций, на которые они могут быть обменены, так и по стоимости стоящих за ними долговых обязательств. До тех пор, пока цена акций ниже цены конвертации, конвертируемые облигации оцениваются исходя из их собственной стоимости. Если цена акций равна цене конвертации, стоимость конвертируемых облигаций совпадает с их номиналом. Когда цена акций превышает цену конвертации, стоимость конвертируемых облигаций определяется исходя из цены акций.

В связи с этим конвертируемые облигации обладают защитными свойствами от падения рыночной стоимости акций за счёт внутренней стоимости долгового обязательства.

Важно отметить, что цены конвертируемых облигаций обычно растут при снижении рыночных процентных ставок, что может совпадать с ростом цен акций, ведь, действительно, в каждом отдельном случае цена конвертируемых облигаций зависит от фундаментальных финансовых показателей компании-эмитента. Но всё же преимущественной особенностью конвертируемых облигаций является то, что в случае роста цены акций эмитента инвесторы предпочтут воспользоваться правом и совершить обмен облигаций на акции компании.

Некоторые компании не выплачивают дивиденды (акции роста), в случае положительных результатов деятельности компании акционеры могут рассчитывать лишь на доход за счёт роста рыночной стоимости акций. Иначе будет обстоять дело в случае инвестирования в конвертируемые облигации: вкладывая средства в конвертируемые облигации таких компаний, инвесторы до момента конвертации получают регулярные доходы за счёт процентных платежей по фиксированной ставке купона.

Конвертируемые облигации имеют определённую степень защиты от инфляции, поскольку рыночные цены и акций, и конвертируемых облигаций, как правило, растут вместе с инфляцией. Однако ввиду особенностей ценообразования конвертируемых облигаций, эта закономерность будет наблюдаться только в том случае, если рыночная цена акций превысит цену конвертации.

Одним из важнейших преимуществ конвертируемых облигаций является возможность проведения арбитражных операций, то есть возможность получения фиксированного дохода за счёт разницы между ценой конверсии конвертируемой облигации и фактической ценой обыкновенной акции, если таковая имеется.

Изучив особенности и преимущества данного финансового инструмента для инвестора и для эмитента, рассмотрим риски инвестирования в конвертируемые облигации.

Итак, для любых долговых ценных бумаг серьёзную опасность представляет риск дефолта. Для конвертируемых облигаций данный риск имеет ещё большее значение, так как конвертируемые облигации находятся в зависимости от других долговых обязательств компании-эмитента. Таким образом, конвертируемые облигации менее безопасны по сравнению с долговыми обязательствами, имеющими преимущественное право погашения, и в случае банкротства эмитента владельца конвертируемых облигаций имеют право на активы предприятия в последнюю очередь.

Также конвертируемые облигации подвержены процентному риску. Рост рыночных процентных ставок приводит к более существенному снижению цен конвертируемых облигаций по сравнению с традиционными облигациями, так как конвертируемые облигации зависят также и от цены акций. В целом нестабильность на рынках негативно влияет на стоимость конвертируемых облигаций.

Для конвертируемых облигаций также характерен риск досрочного выкупа, так как в большинстве случаев конвертируемые облигации выпускаются с возможностью погашения до наступления даты погашения. Эмитенты могут этим воспользоваться в целях экономии денежных средств в случае снижения процентных ставок.

На сегодняшний момент времени на открытом рынке конвертируемые облигации размещали лишь несколько российских компаний. Однако преимущества данного инструмента очевидны, и можно с уверенностью предположить, что перспективы развития данного вида гибридных ценных бумаг в России есть.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фаербер, Э. Всё об инвестировании / Эсме Фаербер; пер. с англ. Н. Ильиной. – М.: Манн, Иванов и Фербер. 2013ю – 336 с.
2. Атавова А. Два в одном: конвертируемые облигации / А. Атавова // Финансовый директор. – 25 мая 2008. Режим доступа URL: <http://fd.ru/articles/pdf/38681>
3. Аюпов А. А., Курилов К. Ю., Курилова А. А. Применение инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами предприятиями автомобильной промышленности / А. А. Аюпов, К. Ю. Курилов, А. А. Курилова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 20-26
4. Коваленко О.Г. Совершенствование финансово-экономической деятельности организации на основе управления денежными потоками // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. - М.: РИОР, 2011.

CONVERTIBLE BONDS: ANALYSIS OF ADVANTAGES AND RISKS

© 2013

*T.V. Polteva, lecturer of the chair «Finance and Credit»
 Togliatti State University, Togliatti (Russia)*

Annotation: In article the essence of convertible bonds is opened, advantages and features of this financial instrument both for the investor and for the issuer are revealed. The separate attention is paid to risks of investment in convertible bonds.

Keywords: convertible bonds; issuer; investor; arbitration; risk.

О.А. Холомина, учитель начальных классов
Н.Н. Барина, учитель начальных классов
МОУ лицей №51, Тольятти (Россия)

Аннотация: Без чтения нет человека, нет личностного и инновационного развития человека. Книга является инструментом, который помогает сформировать нравственные принципы, моральные устои и культурные ценности, овладеть информацией, накопленной веками, развить фантазию, научить думать, анализировать, оценивать собственные и чужие поступки, а также формирует новую личность, необходимую в условиях инновационной экономики.

Ключевые слова: чтение, семья, воспитание, ценности, литература, школьник, выбор книг.

На современном этапе развития общества перед школой стоят важные, требующие радикальных решений задачи, обусловленные необходимостью реальных перемен в воспитании и обучении детей и молодёжи в связи с преобразованиями, происходящими в России.

В условиях экономического, социального, политического, идеологического кризиса в России, всё чаще воспитание детей возлагается всецело на школу, в то время как родители заняты проблемами «выживания».

Семейное чтение формирует эмоционально-эстетическое восприятие книги. Слушая, человек испытывает сильное влияние звучащего слова, которое позволяет передать торжество, радость грусть, печаль, шутку, насмешку.

Семейное чтение развивает способности, являющиеся основой для восприятия художественных образов. Такое восприятие невозможно без воображения, наглядных представлений, умения переживать радости и печали героев художественных произведений.

Семейное чтение — эффективный способ социализации подрастающего поколения. Такое общение создает почву для обмена мнениями, оно необходимо и взрослым, которые благодаря общению с детьми обогащают эмоционально.

Актуальность рассматриваемой проблемы состоит в том, что без чтения нет человека, нет личностного и инновационного развития человека. Именно книга является тем незаменимым инструментом, который помогает сформировать нравственные принципы, моральные устои и культурные ценности, овладеть информацией, накопленной веками, развить фантазию, научить думать, анализировать, оценивать собственные и чужие поступки. А одним из средств развития интереса к чтению являются традиции семейного чтения.

Весь прошлый век наша страна по праву гордилась титулом «самой читающей в мире». Современные же статистические данные говорят о том, что положение изменилось, и отнюдь не к лучшему. По данным социологических исследований, 37% россиян не читают книг вообще, а 52% не покупают газет и журналов. Число постоянно читающих за последнее десятилетие уменьшилось с 49% до 26%, а тех, кто вообще не читает книги, возросло с 23% до 34%. 40% опрошенных читают книги от случая к случаю. Любят читать: младшие школьники 43%, старшие — 17%. Не любят читать: младшие школьники 8%, старшие — 17%. Не читают ничего, кроме заданий учителя, 10% школьников. Читают на досуге только развлекательную литературу 40% учащихся, читают познавательную литературу 21%, читают для самообразования 10% школьников. Эти данные говорят о тенденции снижения интереса к чтению от младшего школьного возраста — к старшему. Чем старше школьник, тем больше характер его чтения приближается к взрослому.

Международное исследование PISA-2009 показало, что Россия по грамотности и уровню чтения занимает 43 место среди 65 развитых стран мира. Дети оказались не способны вычерпывать информацию из текстов разных типов, отбирать в тексте соответствующий зада-

нию материал. Не сумели они найти в тексте скрытую или противоречивую информацию. Затруднение вызвал переход от детали текста к целому и наоборот, а также установление связи прочитанного с имеющимися знаниями и опытом. Не проявили наши школьники умения домысливать текст, ставить вопросы и выдвигать гипотезы. В целом российские учащиеся оказались не способны результативно действовать в нестандартной ситуации. Преодоление этих недостатков чтения наших школьников, вывод России из аутсайдеров цивилизованного мира по качеству чтения — безотлагательная задача, стоящая на повестке дня нашего общества и, прежде всего, семьи, школы, библиотеки.

Читать — это значит, и разбирать, и анализировать, и воспринимать текст. Исследования российских и западных учёных говорят о том, что не читающий человек не способен анализировать. А тот, кто не способен анализировать, не может сделать осознанного выбора: будь то выбор жизненного пути, будь то книги для чтения.

Приведение школьного образования в соответствие с Международным стандартом — дело главным образом тех, кто составляет учебные программы, определяет критерии оценки качества образования, в том числе чтения. Однако большую помощь в этом могут и должны оказать родители, те, кто более всего заинтересован в качестве образования и качестве жизни своих детей.

Интерес к чтению постепенно пропадает или качественно видоизменяется. Особенно хорошо это видно на примере детского населения России. По результатам библиотечных исследований, дети сейчас читают не меньше, чем раньше. Только делают это они по-другому. Примерно три четверти запросов детей, которые приходят в библиотеку, связаны с учёбой.

Уходит, практически ушло то общество, в котором читать было престижно, а не читать — стыдно. Сейчас детям не стыдно признаваться, что они не любят читать. В советское время, говорят работники библиотек, на первом месте среди ответов на вопрос «Что ты любишь делать в свободное время?» всегда стояло — «читать книги». Сейчас чтение ушло на третье — четвёртое место после просмотра телевизионных программ, прослушивания музыки, игры или работы на компьютере.

Конечно, там, где в семье есть традиции чтения, а, к сожалению, эту семейную традицию чтения мы тоже утрачиваем, дети читают по-другому. Но социология даёт нам такие цифры: 65 процентов родителей считают, что чтение — это процесс рациональный, и только 35 процентов — эмоциональный. Уже выросли поколения родителей, которые сами не читают или читают прагматически или вообще на уровне комиксов и клиповой культуры. Перед библиотеками и педагогами встаёт двойная задача — воспитание и детей, и родителей. Воспитание родителей задача более трудная, чем воспитание детей — читателей.

Необходимо создавать национальную программу поддержки чтения в России, уделив особое внимание детскому чтению и книгоизданию. В МОУ лицей №51 г.Тольятти ежегодно с целью популяризации чтения библиотекарем при поддержке учителей проводится

Неделя детской книги. В рамках недели в состоится читательская конференция, на которой ученики школы презентуют свои любимые произведения.

На сегодняшний день в читающей России можно заметить некий парадокс. Возникают крупные издательства, появляются молодые писатели, постоянно выходят новые книги. Но читают люди меньше, чем, скажем, двадцать лет назад. С ускорением темпа жизни многие просто не имеют времени для чтения. Даже образованные люди признаются, что последний раз читали книги в институтские годы, а если и обращаются к печатному слову, то это газеты, журналы или кулинарные рецепты. Другие же читают постоянно, только это литература для отдыха, над которой не нужно думать и можно «пробегать глазами» во время обеденного перерыва или поездки в метро. С другой стороны, даже наличие свободного времени не всегда направляет человека к литературе. Сейчас гораздо больше возможностей разнообразить свой досуг, чем в восьмидесятые годы. И человек выбирает Интернет и телевизор, а не погружение в вымысел автора.

На основании выше сказанного мы делаем вывод о том, что проблема чтения и воспитания через чтение в нашей стране является одной из самых серьёзных и актуальных. Исследования российских и западных учёных говорят о том, что не читающий человек не способен анализировать, а значит и не может сделать осознанного выбора: будь то выбор жизненного пути, будь то книги для чтения.

Книга - самый древний, полезный и проверенный источник информации и носить с собой удобно (провода не тянутся следом), и вредных излучений нет, и с друзьями обменяться легко. Но самый популярный вопрос, задаваемый родителями психологам и учителям литературы: как заставить его (ее) читать? Дети также жалуются: «Трудно читать, не сосредоточиться». Но не надо заставлять ребенка читать насильно, надо, прежде всего, задать себе вопросы: когда я сама последний раз держала (а) книгу в руках? Что это была за книга? Когда в последний раз малыш просил почитать, не отделались ли вы нажатием кнопки на телевизоре или игровой приставке? Если ответы вас смущают, самое время поработать над собой, а заодно показать ребенку удовольствие от захватывающего процесса чтения.

Чтение — как и любая другая деятельность — должно быть ребенку доступно и интересно. Ребенок должен чувствовать живой интерес взрослого к чтению, видеть, что мама и папа тоже умеют и любят читать. С ребенком нужно делиться впечатлениями о прочитанном. Предлагая ребенку новую книгу, нужно сообщить что-то интересное об ее авторе или рассказать интересный момент сюжета, сказав при этом, что остальное он сможет узнать сам. После чтения надо обсудить прочитанное.

Полезно использовать те познавательные интересы, которые у ребенка развиты. Если он интересуется техникой, любит конструировать, читайте с ним научно-популярную литературу о технике. Если он любит животных, читайте о них.

Любая деятельность ребенка должна быть для него успешна. Его необходимо хвалить и поощрять, даже если он сегодня прочел всего на 2 страницы больше, чем вчера, если он проявил интерес к тому, что месяц назад ему было еще не интересно. Можно сделать его успешность наглядной: вывесить на стене «Экран прочитанных в семье книг», где ребенок будет сам отмечать кто, когда, что и сколько прочел, или устроить домашнюю выставку рисунков по мотивам прочитанных книг. Интерес к чтению можно развить в любом возрасте.

Формы побуждения интереса детей к чтению в семье:

1. Выбор для чтения литературы, адекватной возрастным потребностям ребенка. Для младшего и среднего подросткового возраста характерна тяга к риску, к проверке своих возможностей быть взрослым, стремление

к независимости от опеки родителей и учителей, жажда приключений, поиск друзей, с которыми эти приключения возможны. В этой связи наиболее интересными для подростков литературными произведениями могут оказаться произведения авантюрно-приключенческого характера. Из них целесообразно сосредоточиться на тех книгах, где приключения героев обусловлены не действием неких волшебных сил (вроде «Гарри Поттера»), а являются результатом активности самих героев (например, романы Ж. Верна, Ф. Купера). Еще полезнее произведения, где герои, с которыми идентифицирует себя подросток, не просто действуют в предлагаемых обстоятельствах, но сами творят их, создают свой особенный мир (например, «Таинственный остров» Ж. Верна). Читая такие книги, подросток получает возможность почувствовать себя автором собственной жизни.

2. Пробуждение интереса подростка к чтению через кинематограф. Ни для кого не секрет, что нынешнее поколение, живущее среди разнообразных средств массовой информации, — это поколение аудиовизуалов, людей, воспринимающих мир преимущественно глазами и ушами, а не другими органами чувств. Подростку легче и приятнее посмотреть кинофильм, чем прочитать книгу, по которой этот фильм снят. Но, взрослым знаком и другой эффект: фильм, как правило, оказывается менее интересным, чем лежащая в его основе книга. Предлагая подростку сравнить кинофильм и книгу (или, в другом порядке, книгу и кинофильм), можно организовать индивидуальное или групповое обсуждение вокруг сравнения, можно спровоцировать интерес ребенка к чтению.

3. Попробовать «зацепить» подростка на «крючке» парадокса. Парадоксальные, неожиданные места встречаются практически в любом хорошем литературном произведении, а подростки на них чрезвычайно падки. Например, предложить определить месяц, в который происходит знаменитый снежный буран в «Капитанской дочке» А.С.Пушкина. Когда после внимательного исследования текста обнаружат, что это август, можно начать целое литературное исследование на тему «Почему автору понадобилось устроить буран именно в августе?».

4. Одновременное чтение взрослым и ребенком одной и той же книги. Нет ничего интереснее, чем обмениваться впечатлениями о прочитанном, спорить, соглашаться и не соглашаться друг с другом.

Детей, которые не любят, когда им читают, не бывает. Но почему тогда одни дети, научившись читать, продолжают столь приятное маминому сердцу общение с книгой, а другие — нет? Крайне сложно формировать семейную традицию, если дети выросли и уже сформировали общее отношение к чтению. Другое дело, молодые семьи, где родители вольны показать ребёнку всю красоту мира, окутать его любовью и сформировать надёжную жизненную позицию на протяжении всей жизни.

Родительское чтение вслух обычно считается необходимым, когда ребенок еще не умеет читать сам. Когда же он — школьник, тогда родительское чтение для него многие считают излишним. Но это убеждение неверно. Самостоятельное чтение детей надо дополнять совместным чтением и в школьном возрасте. Не годится для этого чтение по школьному типу. Лучше сесть рядом в уютном тихом месте и читать произведение попеременно, часть читает взрослый, часть — ребенок.

Хорошо, если привычка к семейному чтению станет ритуалом проведения каждогодневного совместного досуга в определенное время дня или вечера. Сам процесс чтения может сопровождаться ненавязчивой (в данном случае — не в самом интересном месте) беседой: все ли понятно ребенку в ходе чтения, нет ли неизвестных ему слов, какие у него и у вас возникли предположения о дальнейшем развитии сюжета, интересно узнать, оправдаются ли эти предположения. Специалисты по семейному чтению предупреждают: не превращать беседу о книге в экзамен, избегать разговора проверочного характера, заставлять ребенка пересказывать.

Разговаривать о прочитанном нужно так, чтобы ребенок чувствовал себя умным и старательным. Чаще хвалите его за сообразительность и старание. Не уязвляйте его самолюбие, если даже он что-то понял не так, как вам бы хотелось. Поддерживайте его уверенность в своих силах. Вспоминая позже детство, он непременно вспомнит часы совместного с вами чтения и душевной беседы, и это согреет его сердце.

По данным исследований, именно родителям в подавляющем большинстве обязаны наши читающие дети пробуждением интереса к книге. Специалисты по возрастной психологии утверждают, что материнская педагогическая деятельность играет решающую роль для всей последующей жизни человека, в том числе она определяет и отношение к книге и чтению. Разработчики программы выходят с призывом — мобилизовать участников движения «Молодая Россия читает!». Чтение, как ядро культуры, может стать национальной идеей, способной сплотить общество, обеспечить связь поколений, стать мощным фактором социального и экономического прогресса. И одним из главных факторов, стимулирующих чтение детей, является читающая семья и соответствующая домашняя книжная среда. В таких семьях детей приучают писать отзывы на книги, вести читательские дневники, которые помогают осмыслить произведение, понять свои впечатления, лишний раз подумать над авторским замыслом, соотнести прочитанное с реальной жизнью.

Подспорьем родительскому влиянию является совместное с детьми посещение литературных музеев, мест, связанных с именем определенного писателя. Впечатления, полученные во время экскурсий, нередко побуждают детей ближе познакомиться с творчеством писателя, соединить его произведения с увиденным и услышанным во время экскурсий.

В современном мире, традиция семейного чтения становится, как никогда, актуальна. Где, если ни в книгах, человек может найти утешение и ответы на многие

вопросы. Книжки, которые формируют «домашний круг» должны в первую очередь отличаться теплотой, объединять молодую семью. Книга должна войти в круг семейных хобби. Необходимо возродить забытые традиции семейного чтения — при таком времяпрепровождении члены семьи станут ближе друг к другу, а вечера эти запомнятся на всю жизнь. Чтобы ребенок читал, надо, чтобы рядом с ним был читающий родитель, а еще лучше — читающий вместе с ребенком родитель. По данным исследований, именно родителям в подавляющем большинстве обязаны читающие дети пробуждением интереса к книге.

Основными формами пробуждения интереса к чтению ребенка в семье в МОУ лицей №51 г.Тольятти считают:

- выбор для чтения литературы, адекватной возрастным потребностям ребенка;
- пробуждение интереса ребенка к чтению через кинематограф;
- одновременное чтение взрослым и ребенком одной и той же книги.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антипова И. А. Образ читающего ребенка в русской литературе XX века // Школьная библиотека. - 2004. - № 1. - С.19-23.
2. Дети и книга: простые приемы привлечения к чтению. - М.: Чистые пруды, 2007. - 32 с.
3. Карпова, Н. Л. Семейное чтение - семейная библиотерапия // Школьная библиотека. - 2004. - № 5. - С. 53-57.
4. Тимофеева И. Н. Что и как читать вашему ребенку от года до десяти: Энциклопедия для родителей по руководству детским чтением / И. Н. Тимофеева; РНБ. - СПб, 2000. - 511
5. <http://www.cbs.astrakhan.net/>
6. <http://www.birzhaplus.ru/>
7. <http://www.semaya2008.ru/>
8. <http://library-gaidara.hotmail.ru/>

TO THE QUESTION ABOUT THE ROLE OF READING IN THE DEVELOPMENT OF THE PERSONALITY OF THE CHILD

© 2013

O.A. Holomina, the teacher of initial classes
N.N. Barinova, the teacher of initial classes
Lyceum № 51, Togliatti (Russia)

Annotation: No read, no man, no personality and innovative development of the person. The book is a tool that helps to form moral principles, morals and cultural values, to master the information accumulated over the centuries, to develop imagination, learn to think, to analyze, evaluate their own and others' actions, and also forms a new personality, necessary in the conditions of innovative economy.

Keywords: reading, family, education, values, literature, schoolboy, a selection of books.

РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКОЙ ЛИЧНОСТИ УЧАЩИХСЯ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ ОБУЧЕНИЯ

© 2013

А.А. Курилова, доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

О.А. Холомина, учитель начальных классов
МОУ лицей №51, Тольятти (Россия)

Аннотация: С целью раскрытия творческих способностей учащихся используют технологию творческого развития, взяв за основу систему развивающего обучения с направленностью на развитие творческих качеств личности. Данную технологию используют в учебно-воспитательном процессе в МОУ лицеи №51 г.Тольятти, целью применения которой является воспитание общественно-активной творческой личности, способной приумножить общественную культуру, сделать вклад в построение правового демократического общества.

Ключевые слова: творчество, личность, компетентности, интегрированный подход, речь, проектная деятельность.

Современное общество испытывает потребность в творческой, самостоятельной, активной личности, с ярко выраженными индивидуальными качествами, способной, реализуя свои личностные запросы, решать и проблемы общества. Данный социальный заказ усиливает внимание к проблеме развития творческой активности учащихся, которая способствует становлению индивидуальности человека, его самовыражению, самореализации и успешной социализации.

В соответствии с общественными потребностями, которые на сегодняшний день определены: обществу необходим Человек – Творец, интеллектуальная личность, человек одарённый, объектом пристального внимания является развивающаяся личность с её внутренним миром, интересами, потребностями, творческими возможностями.

Если творчество не станет ценностной ориентацией в детский период, то существует вероятность, что оно не будет сформировано и в будущем, а, соответственно, человек не сможет проявить свою самореализацию в условиях инновационной экономики.

Поэтому большая роль в МОУ лицеи №51 г.Тольятти отводится творческому развитию личности.

Для начала важно было определить, что такое творчество и творческая личность. Творчество по природе своей основано на желании сделать что-то, что до тебя еще никем не было сделано или сделать по-новому, лучше. Иначе говоря, творческое начало в человеке – это всегда стремление вперед, к лучшему, к прогрессу, к совершенству, а творчество – это целенаправленная деятельность человека, создающая новые ценности, обладающие общественным значением. Новизна может быть объективно значима или же субъективно значима. Последнее имеет большую личную значимость.

В чем проявляет себя творческая личность?

1) Чувствительна к проблемам: распознает проблемы как таковые, ставит привычное под сомнение, разведывает новые возможности.

2) Мыслит гибко. Ориентируется в различных областях, широкий кругозор.

3) Оригинальна, комбинирует различные находки.

4) Работа приносит ей удовольствие.

5) Вынослива, упорна, энергична, не останавливается на достигнутом.

6) Уверена в своих оценках. Фильтрует перспективные идеи, распознает удачные решения.

С целью раскрытия творческих способностей учащихся в МОУ лицеи №51 г.Тольятти используют технологию творческого развития, взяв за основу систему развивающего обучения с направленностью на развитие творческих качеств личности (идею общественного творчества И. П. Иванова, технологию развития критического мышления). Данную технологию используют в учебно-воспитательном процессе.

Цель применения технологии: воспитание общественно-активной творческой личности, способной

приумножить общественную культуру, сделать вклад в построение правового демократического общества.

Задачи:

- формирование творческого потенциала личности посредством использования различных видов деятельности в рамках программы «Творческая мастерская».

- поддержка и развитие творчества учащихся в разнообразных его проявлениях.

Предполагаемый результат.

- развитие индивидуальных особенностей каждого ребёнка;

- повышение коммуникативной компетентности учащихся;

- развитие самоуважения и формирование адекватной самооценки;

- формирование потребности в творческой самореализации личности;

- формирование уважительного отношения к личности других людей.

Развитие творчества в МОУ лицеи №51 г.Тольятти осуществляется посредством:

- игровых форм работы, педагогических проб,

- интерактивных экспедиций,

- творческих презентаций,

- проектной и исследовательской деятельности,

- техник креативности.

В МОУ лицеи №51 г.Тольятти творчески подходят к организации проектной деятельности, активно используют интегрированные проекты, применяют информационные технологии. Продукт деятельности учащихся будет выполнен на высоком уровне только тогда, когда он интересен и детям, и учителю. Ученики МОУ лицеи №51 г.Тольятти разрабатывают мультимедийные фильмы, проводят публичные презентации проектов с использованием информационной техники.

Развитие творческого потенциала, формирование творческой личности учащихся возможно только при условии творческого подхода самого преподавателя к процессу обучения. Речь идет о совместном поиске, сотрудничестве. В совместной деятельности творческие способности и возможности участников деятельности (партнеров) реализуются наиболее полно: дополняя друг друга, они достигают качественно нового уровня развития. В результате систематической и целенаправленной работы у учащихся формируется готовность к творческой работе, развивается воображение, мышление, появляется положительная мотивационная направленность на поиск нового, нестандартного, оригинального.

Основателем интегрированного обучения считается американский ученый и педагог Д.Дьюи, который разработал эту программу в начале XX в. В 20-х г.г. идеи интегрированного обучения внедряются в практику российских школ. За прошедшие годы школы страны прошли два этапа – комплексное обучение, межпредметных связей и в 80-х г.г. вступили в третий этап – интеграции [1].

Понятие «интеграция» не ново. Прогрессивные педагоги разных эпох и стран - Я.А. Коменский, К.Д. Ушинский, А.И. Герцен, Н.Г.Чернышевский подчеркивали взаимосвязь между учебными предметами для отражения целостной картины природы в сознании ученика, для создания истинной системы знаний и правильного миропонимания, а также необходимость обобщенного познания и целостности познавательного процесса, сюда следует отнести следующие методические положения: преемственность в содержании отдельных дисциплин, опора при изучении и закреплении материала на знания по другим предметам, развитие общих для разных предметов идей, сближение родственных предметов, формирование обобщенных познавательных умений.

Интеграция компонентов содержания учебных предметов способствует созданию прочного научно-технического фундамента, она проводится в горизонтальном и вертикальном направлениях. Горизонтальное интегрирование предусматривает объединение нескольких предметов студенческой группы. Вертикальное охватывает однородный материал из программ разных лет обучения [2].

Цель и задача заключается в формировании творческой личности, а объединение материала разных предметов позволяет осуществить одну из главных мыслительных операций: перенос ранее усвоенных знаний и умений в новую ситуацию.

В соответствии с этим разработаны учебные программы, лекции, семинарские занятия, разработаны методические пособия для школьников, подобран богатейший наглядный материал в виде: учебной и художественной литературы, учебных и научно-популярных видеофильмов, аудиозаписей, репродукций, фотографий, схем, таблиц и т.д.

В наше время очень много трудностей в преподавании общественных дисциплин происходит из-за резкого сокращения количества учебного времени, что приводит к противоречию: как научить большому за меньшее время. МОУ лицей №51 г.Тольятти эту проблему решает путем интегрированных занятий.

Интегрированные уроки помогают ликвидировать перегрузку детей, помогают формированию целостной научной картины мира, утверждению принципов гуманистической педагогики в образовании.

Можно говорить о серии интегрированных уроков как по предметам, которые ведет сам учитель начальных классов, так и об уроках в содружестве с другими преподавателями. Преподаватели определяют общие для дисциплин образовательные задачи, которые заключаются в обобщении, углублении и систематизации знаний по изучаемым предметам.

Учителя проводят интегрированные занятия с по темам «Познание окружающего мира», «Образ в баснях Крылова».

При организации обучения на основе интеграции учитель определяет степень привлечения смежного материала других предметов в зависимости от целей и задач урока, выделяет взаимосвязанный материал.

Интегрированный подход подводит школьников к пониманию идеи всеобщей связи предметов и явлений окружающей действительности, учит их видеть в изучаемых явлениях и единство разнообразия и разнообразие единства явлений объективной действительности.

Все это представляет определенную ценность, так как указывает в какой последовательности следует изучать материал, обращает внимание на особенности изучения отдельных тем, помогает отбирать наиболее важную и необходимую информацию. В ходе самостоятельной работы осуществляются основные функции обучения - закрепление знаний и превращение их в устойчивые навыки и умения. Наряду с этим развивается творческое мышление детей, которое они реализуют в своей исследовательской деятельности путем анализа

проделанной работы. Все это превращает занятие в живую дискуссию, в грамотный диалог «учитель - ребенок - учитель». Усиление взаимосвязей учебного материала позволяет формировать межпредметное мышление, ориентированное на усвоение целостной картины мира, так как интегрированный тип мышления вырабатывается на основе разработанных комплексных заданий и моделировании взаимосвязи учебных предметов.

Овладение речью - одна из самых сложных и таинственных проблем детской психологии и педагогики. Речь, как исторически сложившаяся форма общения развивается в дошкольном детстве. В процессе общения проявляются его познавательная и предметная деятельность. Овладение речью перестраивает психику малыша, позволяет воспринимать ему явления более осознанно и произвольно [3].

Развитие речи - процесс сложный, творческий и поэтому необходимо, чтобы дети, возможно, раньше хорошо овладели своей родной речью, говорили правильно и красиво. Следовательно, чем раньше (по мере возрастных особенностей) мы научим ребёнка говорить правильно, тем свободнее он будет чувствовать себя в коллективе.

Развитие речи — это целенаправленная и последовательная педагогическая работа, предполагающая использование арсенала специальных педагогических методов и собственные речевые упражнения ребенка. В работе с детьми школьного возраста используются следующие средства речевого развития детей: общение взрослых и детей, культурная языковая среда, обучение родной речи и языку на занятиях, различные виды искусства (изобразительное, музыка, театр), художественная литература. Развитие речи в процессе ознакомления с художественной литературой занимает большое место в общей системе работы с детьми. Художественная литература является важнейшим источником и средством развития всех сторон речи детей и уникальным средством воспитания. Она помогает почувствовать красоту родного языка, развивает образность речи [4].

Традиционно в отечественной методике развития речи выделяется значение, которое объединяет большое разнообразие жанров произведения, сюда относятся сказки, рассказы, стихотворения, загадки и т.д. Воспитательные и образовательные возможности загадки многообразны. Особенности содержания и структуры загадки как литературного жанра позволяют развивать логическое мышление детей и формировать у них навыки восприятия.

Серьёзное значение имеют особенности психики ребёнка: ребёнок должен чётко воспринимать слова и звуки, запомнить их и точно воспроизвести. Хорошее состояние слуха, умение внимательно слушать имеют решающее значение. Ребёнок должен сам правильно воспроизвести услышанное. Для этого должен чётко действовать его речевой аппарат: периферический и центральный отдел (мозг).

Интегрированный подход в проектной работе позволяет педагогу формировать у ребёнка этические, нравственные ценности посредством конкретных экологических знаний и умений, успешно поддерживать высокий уровень мотивации в деятельности у воспитанников, что в конечном итоге и приводит к поставленным педагогическим целям. С помощью интегрированного подхода ребёнок приобретает не только конкретные знания о предметах и явлениях, кроме того, у него формируется целостная картина мира. Формируются способности, представления, достигается эмоциональное благополучие; благодаря совместной работе над проектом, над одной темой, развивается сотрудничество.

Благодаря интегрированному подходу решаются задачи:

1. Развитие творчества, мышления, воображения, внимания.
2. Воспитание эстетических и патриотических чувств

через общение с природой.

3. Установление взаимопонимания и взаимоуважения между педагогом и детьми; укрепление дружеских взаимоотношений в детском коллективе.

4. Формирование у дошкольников гуманного отношения к природе; понимание взаимосвязей в природе.

5. Привлечение детей к посильному для них уходу за растениями и животными.

6. Формирование динамических представлений о природе.

CREATIVE PERSONALITY DEVELOPMENT OF PUPILS IN THE DEVELOPING TRAINING

© 2013

A.A. Kurilova, Doctor of Economics, Professor of "Finance and Credit"

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

O.A. Holomina, primary school teacher

Lyceum № 51, Togliatti (Russia)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коменский, А. Я. Избранные сочинения / А. Я. Коменский. — М.: Учпедгиздат, 1955.

2. Симонова А.А., Протасова И.А. Интегрированный урок: теория и технология: Методические рекомендации для учителей и руководителей школ / Уральский педагогический институт. Екатеринбург, 1992.

3. <http://festival.1september.ru/articles/415794/>

4. http://poletaevs.ucoz.ru/index/metodicheskaja_rabota/0-4

Annotation: The purpose of disclosing the creative abilities of students use technology to creative development, based on a system of developmental education with the focus on development of creative personality traits. This technology is used in the educational process in the Nov. 51 high schools number Togliatti, for the application of which is to educate the public and active creative personality, able to increase public cultures, make a contribution to the building of a democratic society.

Keywords: creativity, personality, competence, integrated approach, as outlined, the project activity.

УДК 338.27

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОТРАЖЕНИЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2013

А.Ф. Шмыгов, начальник пресс-центра, магистр Тольяттинского

государственного университета

ОАО «АВТОВАЗ», Тольятти (Россия)

Аннотация: В работе рассмотрены понятие, задачи и принципы финансового планирования. Автором уточнено определение финансового планирования, актуализированы его задачи, усовершенствована классификация принципов, обозначен приоритет стратегического планирования.

Ключевые слова: финансовое планирование, стратегическое планирование, план, финансовые ресурсы предприятия, стратегия, принципы, задачи, предприятие.

Устойчивое развитие предприятий и организаций, успешная конкуренция на рынке во многом зависят от качества финансового планирования их деятельности на ближайшую и долгосрочную перспективу. Качественное планирование деятельности компании позволяет достигать поставленных целей, предотвращать ошибки, рационально использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы, снизить количество неиспользованных возможностей.

Финансовое планирование, являющееся одной из главных функций финансового менеджмента, применяется всеми предприятиями и организациями. Однако, утверждать, что преимущества финансового планирования реализуются в полной мере — цели ставятся, задачи формулируются, а принципы соблюдаются — утверждать нельзя.

Во многом это связано с узким пониманием процедуры финансового планирования. Об этом свидетельствует обзор определений, которые даются в учебной и научной литературе такому понятию как «финансовое планирование».

Большинство авторов (А.Н. Задорожная [1]; Р.Г. Попова [2]) описывают финансовое планирование как некий процесс, предназначенный для решения тех или иных задач, которые необходимо решать организации в ходе своей деятельности. Вот характерная формулировка понятия, данная А.Н. Задорожной:

Финансовое планирование — это процесс разработки системы финансовых планов и показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его деятельности в предстоящем периоде [1].

Такое определение представляется узким и не отражающим всей сущности финансового планирования. Так, не в полной мере учтена такая направленность финансового планирования, как прогноз. Не случайно

очень часто эти два понятия — финансовое планирование и финансовый прогноз — употребляют как тождественные.

Куда больше именно этой стороне финансового планирования — прогнозированию — уделяет В.Я. Ушаков. С его точки зрения:

Финансовое планирование — формулирует пути и способы достижения финансовых целей предприятия, конкретизирует перспективы развития предприятия в виде количественных и качественных показателей [3].

При этом под финансовыми целями, а равно и под целями финансового планирования понимаются три варианта развития событий:

- максимизация продаж,
- максимизация прибыли,
- максимизация собственности.

Таким образом, данный подход также не отражает всей полноты направлений стратегического развития организации. Ведь помимо роста или ограниченного роста владельцы бизнеса могут поставить такую цель как сокращение.

Подобное пренебрежение стратегическим планированием со стороны научно-педагогической общественности не выглядит случайным. А.А. Курилова отметила, что «...стратегическое планирование на отечественных предприятиях автомобильной промышленности практически отсутствует» [4, с. 224]. В этой связи и в целом финансовое планирование оказывается неполноценным, исключая системность при формировании всей совокупности планов, отражающих все стороны деятельности организации.

Между тем, стратегическую сущность финансового планирования в своем определении подчеркнул И.А. Продченко:

Финансовое планирование — это умение предвидеть цели предприятия, результаты его деятельности и ресур-

сы, необходимые для достижения определенных целей [5].

С этой точки зрения, финансовое планирование охватывает все стороны деятельности предприятия, обеспечивает предварительный контроль за использованием материальных, нематериальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также способствует повышению финансовой устойчивости и конкурентоспособности.

Обобщая все вышесказанное, предлагается уточнить понятие «финансовое планирование» и использовать в дальнейшем следующую формулировку:

Финансовое планирование — это отражение стратегии, утвержденной собственниками бизнеса, научно обоснованное менеджерами компании в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе и выраженное в количественных и качественных показателях совокупности планов.

Преимуществом такого определения является то, что оно охватывает всю систему финансового планирования, указывает на его подчиненность стратегии и устанавливает иерархию планов в организации. Также в этом определении указывается на одну из главных ролей топ-менеджмента в финансовом планировании и подчеркивается значение функции по разработке финансовых планов в деятельности высших руководителей компаний.

Исходя из принятого понятия финансового планирования, предлагается уточнить общие цели, задачи, значение и принципы финансового планирования.

Определение, постановка целей представляется одной из наиболее важных задач руководства любой организации или компании. Правильно сформулированные цели финансового планирования позволят организации при формировании системы финансовых планов наилучшим образом обозначить путь достижения указанных целевых показателей.

При широком понимании финансового планирования, как отражения стратегического видения развития компании в долгосрочной перспективе, такими целями могут быть:

- обоснование выбранной собственниками стратегии развития предприятия,
- определение необходимых финансовых ресурсов для реализации выбранной стратегии.

Две глобальные цели объединяют двойственную направленность финансового планирования — с одной стороны, это материализация в виде планов стратегии собственников, которая не обязательно может быть направлена на расширение и укрупнение компании, а с другой стороны, это математически выверенные цифры показателей, которые необходимо достичь в ходе реализации намеченных планов.

Именно возможность с помощью математических вычислений прогнозировать состояние компании во временных интервалах делает возможным само финансовое планирование, то есть прогнозирование на отдаленную перспективу тех или иных показателей, характеризующих активы и пассивы предприятия, финансовые результаты его деятельности, размеры основных фондов, собственного капитала, показатели рентабельности, прибыльности и так далее.

Широкое понимание финансового планирования отражается и на задачах, которые встают при формировании системы финансовых планов, являющихся инструментом управления финансами предприятия.

Задачи финансового планирования целиком и полностью исходят из его целеполагания. Их можно сформулировать следующим образом:

- конкретизация перспектив бизнеса,
- обеспечение финансовыми ресурсами деятельности организации,
- выявление внутренних резервов для достижения поставленных целей,
- установление взаимовыгодных финансовых отно-

шений с партнерами и контрагентами,
— соблюдение интересов акционеров и инвесторов,
— контроль за финансовым состоянием организации (рис. 1).



Рисунок 1 — Задачи финансового планирования

Задачи, которые стоят перед ответственными за процедуру финансовых планов, говорят о крайне важном значении финансового планирования. Финансовый план нельзя написать, его можно только создать путем расчетов. При этом совокупность финансовых планов должна охватывать все стороны жизни предприятия на всех этапах его деятельности — закупки, производство, продажи, взаимоотношения с кредиторами, государством, акционерами, партнерами и контрагентами. Наиболее сложными задачами является увязка всех планов во времени — в краткосрочной перспективе целевые показатели могут не соответствовать показателям среднесрочной и долгосрочной перспективы, а также соблюдение интересов всех участников процесса, которые зачастую преследуют совершенно разные цели и решают, как правило, противоположные задачи.

На первом плане при формировании финансового плана должна стоять организация — от качества проведенных предварительно расчетов зависит стабильная работа предприятия в соответствии с намеченными планами, обеспечение финансовыми ресурсами его повседневных нужд, своевременность расчетов с контрагентами, финансовая устойчивость компании, привлекательность бизнеса для кредиторов и инвесторов.

Качественный и реалистичный финансовый план позволяет организации избегать ошибочных действий при ведении бизнеса, минимизировать издержки, свести к минимуму потери.

Возможность организации и проведения контроля за исполнением намеченных целевых показателей — еще один фактор, подчеркивающий важное значение финансового планирования. Наличие конкретных показателей позволяет анализировать итоги деятельности за отчетные периоды и составлять планы корректирующих действий, призванных обеспечить движение организации к намеченным целям.

Достижение целей и выполнение задач финансового планирования достигается за счет того, что формирование и функционирование системы финансового планирования основывается на совокупности принципов, обеспечивающих системный характер финансового планирования как инструмента управления финансами предприятия.

Практика применения финансового планирования выработала множество принципов, позволяющих максимально унифицировать процесс составления планов и сохранить единые подходы к разным направлениям деятельности предприятия. В этой связи предлагается

провести классификацию принципов финансового планирования, предварительно разбив их две группы — универсальные и специфические. В группу универсальных помещаются те принципы, которые свойственны для практически любой области знания и находят свое применение в сферах планирования и анализа. В группу специфических принципов предлагается отнести те принципы, применение которых ограничено областью финансового планирования (рисунок 2).

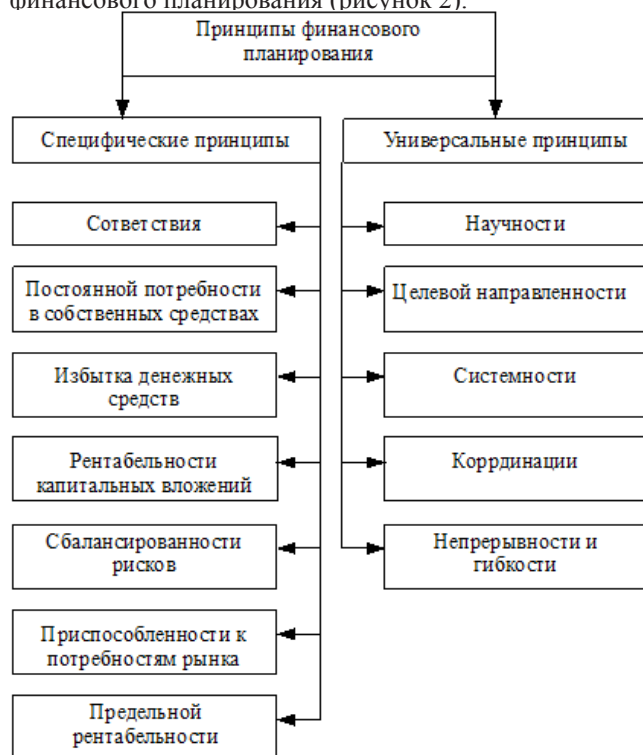


Рисунок 2 — Принципы финансового планирования

Безусловно, финансовое планирование должно отвечать принципу научности. В данном случае это говорит о том, что при финансовом планировании обязательно должны происходить учет и использование актуальных экономических знаний и концепций. Следствием следования новейшим научным разработкам является совершенствование методов и методик финансового планирования. Кроме того принцип научности позволяет отказываться от устаревших схем и моделей, не отвечающих целям и задачам финансового планирования.

Принцип целевой направленности обращает внимание на первоочередность стратегических целей при реализации системы финансового планирования.

Принцип системности подчеркивает, что система финансового планирования представляет собой совокупность планов и бюджетов, охватывающих все сферы деятельности предприятия.

Принцип координации говорит о необходимости взаимосвязи всей системы финансовых планов между собой и подчинения их единой стратегической цели компании.

Принцип непрерывности и гибкости свидетельствует о необходимости вести работу по планированию регулярно, анализировать исполнение намеченных и в случае необходимости составлять планы корректирующих действий. Этот принцип говорит о том, что план — это не догма, а живой документ, который позволяет повышать эффективность деятельности организации при достижении поставленных целей.

Группа специфических принципов финансового планирования позволяет при составлении финансовых планов следовать выработанным методикам, что помогает избежать ошибок при планировании.

Так, принцип соответствия состоит в том, что финансирование текущих активов следует планировать

преимущественно за счет краткосрочных источников. В то же время для проведения модернизации основных средств следует привлекать долгосрочные источники финансирования.

Принцип постоянной потребности в собственных оборотных средствах сводится к тому, что в планируемом балансе предприятия сумма оборотных средств должна превышать сумму краткосрочных задолженностей, то есть нельзя планировать слабо ликвидный баланс.

Принцип избытка денежных средств предполагает иметь в процессе планирования определенный запас денег для обеспечения надежной платежной дисциплины в случае, когда какой-либо из плательщиков просрочит по сравнению с планом свой платеж.

Принцип рентабельности капитальных вложений заключается в том, что заемный капитал выгодно привлекать в том случае, если он превышает рентабельность собственного капитала. Только в таком случае обеспечивается положительное действие эффекта финансового левериджа.

Принцип сбалансированности рисков предполагает, что особенно рискованные долгосрочные инвестиции целесообразно финансировать за счет собственных средств.

Принцип приспособления к потребностям рынка говорит о важности для предприятия учитывать рыночную конъюнктуру и зависимость компании от предоставления кредитов.

Принцип предельной рентабельности говорит о том, что компании целесообразно выбирать те капитальные вложения, которые обеспечивают максимальную (предельную) рентабельность [1].

Исходя из сформулированного выше определения финансового планирования, определенных целей, поставленных задач и учитывая отобранные принципы, можно выделить следующие виды финансового планирования, зависящие от временных горизонтов планирования (таблица 1).

Таблица 1 — Виды финансовых планов

Горизонты планирования	Название плана	Период действия
Долгосрочный	Стратегический	Свыше 3 лет
Среднесрочный	Текущий	1-3 года
Краткосрочный	Оперативный	До 1 года

В соответствии с предложенной иерархией на первый план выходит стратегическое планирование, с горизонтом планирования свыше трех лет. Иные планы, с менее отдаленными горизонтами планирования, — текущий и оперативный — носят подчиненную роль и представляют собой отражение путей достижения стратегических целей в среднесрочной и краткосрочной перспективе.

Следует отметить, что именно стратегическое финансовое планирование является наименее востребованным российскими предприятиями и организациями. Тем не менее, в последнее время появились ряд примеров ответственного подхода к финансовому планированию со стороны субъектов российского рынка.

Так, в середине 2012 года ОАО «АВТОВАЗ» обновил обновленную Программу развития (бизнес-план) компании до 2020 года, разработанную топ-менеджментом предприятия еще в 2010 году и утвержденную акционерами [6]. Именно этот бизнес-план является основой для всех других планов, разрабатываемых в автомобилестроительном гиганте.

В конце 2012 года в ОАО «РЖД» вышло распоряжение «Об утверждении Единого корпоративного стандарта планирования и бюджетирования холдинга «Российские железные дороги» [7]. В документе сформулированы ключевые принципы, основные организационные и методические решения единой системы финансового планирования и бюджетного управления

холдинга.

Целью системы планирования и оценки деятельности в «РЖД» определили синхронизацию и декомпозицию (взаимосвязку) процессов планирования и оценки результатов деятельности холдинга на всех горизонтах управления — долгосрочном, среднесрочном и краткосрочном.

К сожалению, большинство предприятий России не могут записать к себе в актив должное внимание к стратегическому планированию, как следствие, они не могут в полной мере воспользоваться перспективами финансового планирования, максимально использовать имеющиеся в их распоряжении финансовые и прочие ресурсы, укрепить свое финансовое положение и повысить свою конкурентоспособность.

Подобная политика особенно недалековидна в период стагнации промышленного производства, снижения потребительского спроса и проявления других кризисных явлений, тормозящих развитие российской экономики. Выход на новый уровень финансового планирования, предусматривающий строгое следование его принципам, четкое формулирование целей бизнеса и стоящих перед ним задач, может оказать положительное влияние на деятельность коммерческих структур и организаций, способствовать снижению негативного воздействия внешних и внутренних факторов, уменьшить риски ведения бизнеса и оптимизировать расходы на осуществление основной деятельности.

Понимание финансового планирования как отражения стратегии, утвержденной собственниками бизнеса,

научно обоснованное менеджерами компании в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе и выраженное в количественных и качественных показателях совокупности планов, может способствовать укреплению значения финансового планирования, как необходимого инструмента ведения бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Задорожная А.Н. Финансы организации (предприятия) // www.e-colledge.ru (сайт Московского института экономики, менеджмента и права).
2. Попова Р.Г., Самонова И.Н., Добросердова И.И. Финансы предприятий. СПб.: Питер, 2010. 208 с.
3. Ушаков В.Я. Долгосрочная финансовая политика // www.e-colledge.ru (сайт Московского института экономики, менеджмента и права).
4. Курилова А.А. Формирование системы финансового планирования на предприятиях автомобильной промышленности // Вестник науки ТГУ. 2011. № 2. С. 224-228.
5. Продченко И.А. Финансовый менеджмент // www.e-colledge.ru (сайт Московского института экономики, менеджмента и права).
6. Программа развития (бизнес-план) ОАО «АВТОВАЗ» до 2020 года // www.lada.ru (сайт ОАО «АВТОВАЗ»).
7. Распоряжение от 31 октября 2012 г. № 2182р «Об утверждении единого корпоративного стандарта финансового планирования и бюджетирования холдинга «Российские железные дороги».

FINANCIAL PLANNING STRATEGY AS A REFLECTION OF COMPANIES

© 2013

A.F. Symygov, head of the press center, Master Togliatti State University
AVTOVAZ, Togliatti (Russia)

Annotation: This paper discusses the concept, objectives and principles of financial planning. The author specifies the definition of financial planning, actualized his task, improved classification principles outlined the priorities of strategic planning.

Keywords: financial planning, strategic planning, the plan, the financial resources of the enterprise, strategy, principles, objectives, business.

НАШИ АВТОРЫ

Барина Надежда Николаевна, учитель начальных классов
Адрес: МОУ лицей №51, 445037, Россия, Тольятти, ул. Фрунзе, 12
Тел.: (8482) 35-23-63
E-mail: anasmal@yandex.ru

Великая Елена Геннадиевна, доктор экономических наук, профессор, генеральный директор ООО «Леди Доктор»
Адрес: Московский финансово-юридический университет, 117447, Москва, ул. Большая Черёмушская д. 17А, стр. 6.
Тел.: 8 (915) 040-42-98
E-mail: e.g.velikaya@gmail.com

Кирюшкина Анна Николаевна, студентка Института финансов, экономики и управления
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, г. Тольятти, ул. Ушакова, 57
Тел.: (8482) 539183
E-mail: anka-kiryushkina@mail.ru

Кришталь Алина Александровна, аспирант
Адрес: Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого, 18000, Украина, г. Черкассы, ул. Остафия Дашкевича, 24
Тел.: 8(0472) 33-10-97
E-mail: sovalina@ukr.net

Курилов Кирилл Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
Тел.: 89171221837
E-mail: aakurilova@yandex.ru

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
Тел.: 89171223879
E-mail: aakurilova@yandex.ru

Кучеренко Ирина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент, докторант Херсонского государственного университета
Адрес: Уманский государственный педагогический университет, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая, 2
Тел.: +380687948573
E-mail: kucherenkoia@mail.ru

Медведева Ольга Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит».
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
Тел.: 89277714998
E-mail: olmed@inbox.ru

Полтева Татьяна Владимировна, преподаватель кафедры «Финансы и кредит».
Адрес: Тольяттинский государственный университет, улица Белорусская, 14, г. Тольятти, 445667, Самарская область, Россия.
Тел.: 89277841888
E-mail: tanyam1989@mail.ru

Потапова Екатерина Алексеевна, студентка Института финансов, экономики и управления
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, г. Тольятти, ул. Ушакова, 57
Тел.: (8482) 539183
E-mail: potapovakate@gmail.com

Холомина Ольга Александровна, учитель начальных классов
Адрес: МОУ лицей №51, 445037, Россия, Тольятти, ул. Фрунзе, 12
Тел.: (8482) 35-23-63
E-mail: anasmal@yandex.ru

Чурко Вадим Вадимович, ведущий специалист, аспирант Московского финансово-юридического университета
Адрес: ФГУП «Охрана» МВД России, 105066, Москва, Кавказский б-р, д.44, корп.2.
Тел.: 8 (916) 306-77-27
E-mail: trinabol150@mail.ru

Шмыгов Александр Федорович, начальник пресс-центра
Адрес: ОАО АВТОВАЗ, 445024, Россия, Тольятти, Южное шоссе, 36.
Тел.: (8482) 53-92-47
E-mail: telealex2007@yandex.ru

Barinova Nadezhda Nikolaevna, a primary school teacher

Address: Secondary school № 51, 445037, Russia, Togliatti, st. Frunze, 12

Tel.: (8482) 35-23-63

E-mail: anasmal@yandex.ru

Churko Vadim Vadimovich, leading expert, graduate student of the Moscow Finance and Law University

Address: FSUE "Protection" the Russian Interior Ministry. 105066, Moscow, Caucasian s. 44, block. 2.

Tel.: 8 (916) 306-77-27

E-mail: trinabol150@mail.ru

Holomina Olga Aleksandrovna, a primary school teacher

Address: Secondary school № 51, 445037, Russia, Togliatti, st. Frunze, 12

Tel.: (8482) 35-23-63

E-mail: anasmal@yandex.ru

Kiryushkina Anna Nikolaevna, student of Institute of the finance, economy and managements

Address: Togliatti state university, 445667, Togliatti, Ushakov's street, 57.

Tel: (8482) 539183

E-mail: anka-kiryushkina@mail.ru

Kryshchal Alina Aleksandrovna, post-graduate student

Address: Cherkassy National University named after Bohdan Khmelnytskyi, 18000, Ukraine, Cherkassy, Ostaphyi Dashkevych St., 24

Tel.: 8(0472) 33-10-97

E-mail: sovalina@ukr.net

Kucherenko Irina Anatolievna, Ph.D., associate professor, doctoral Kherson State University

Address: Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, 20300, Ukraine, Uman, Sadova Str., 2

Tel.: +380687948573

E-mail: kucherenkoia@mail.ru

Kurilov Kirill Yuryevich, Ph.D., assistant professor of «Finance and Credit»

Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Moscow, ul. Belarusian, 14

Tel.: 89171221837

E-mail: aakurilova@yandex.ru

Kurilova Anastasia Alexandrovna, Ph.D., professor of «Finance and Credit»

Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Moscow, ul. Belarusian, 14

Tel.: 89171223879

E-mail: aakurilova@yandex.ru

Medvedeva Olga Yevgenyevna, candidate of economic sciences, associate professor of the department «Finance and credit»

Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Samara region, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.

Tel.: 89277714998

E-mails: olmed@inbox.ru

Polteva Tatiana Vladimirovna, lecturer of the chair «Finance and Credit»

Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Samara region, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.

Tel.: 89277841888

E-mail: tanyam1989@mail.ru

Potapova Ekaterina Alekseevna, student of Institute of the finance, economy and managements

Address: Togliatti state university, 445667, Togliatti, Ushakov's street, 57.

Tel: (8482) 539183

E-mail: potapovakate@gmail.com

Shmygov Alexander Fedorovich, head of the press-center

Address: JSC AVTOVAZ, 445024, Russia, Tolyatti, Yuzhnoye shosse, 36

Tel.: (8482) 53-92-47

E-mail: telealex2007@yandex.ru

Velikaya Elena Gennadiyevna, Ph.D, CEO Ltd. "Lady Doctor"

Address: Moscow Financial and Legal University, 117447, Moscow, str. Much Cheremushkinskaya, 17 A, page 6.

Tel.: 8 (915) 040-42-98

E-mail: e.g.velikaya@gmail.com