

продукта в общей стоимости территориального (муниципального) продукта. Согласно этим критериям, например, в Кемеровской области из всех 20 городов под категорию монопрофильных попали 19 городов за исключением областного центра (г. Кемерово), несмотря на их различия по размерам и многим другим характеристикам. Следовательно, подобная идентификация городов (и других поселений) при внешней объективности критериев не дает полное представление об особенностях градостроительного и экономического потенциала конкретного города. Отдельный интерес вызывают малые и средние города, которые в своем подавляющем большинстве могут соответствовать характеристикам моногородов. При этом может наблюдаться тенденция разукрупнения (депопуляции) небольших городов с одновременным укрупнением более многочисленных, в том числе за счет миграции мобильного населения.

Заключение

Классификация и типологизация необходимы для глубокого анализа существенных особенностей городов с целью определения эффективной стратегии их развития. На основе выделения главных, «проблемных» для городов факторов можно типизировать стратегии развития городов и наметить наиболее обоснованную стратегию для конкретного города. Таким образом, этот анализ имеет как теоретическое, так и практическое (конструктивное) значение.

Наиболее четким признаком, определяющим статус города и поддающимся нормативному регулированию, является размер города, т.е. численность населения. Другие признаки классификации существенно влияют на решение градостроительных задач. Однако они не позволяют решающим образом позиционировать город в той или иной классификационной категории. Являясь средним по размеру, город может быть административным центром, промышленным, монофункциональным, периферийным или иным по классификации.

Следует обратить отдельное внимание на проблемы жизнедеятельности малых и средних городов как особых социальных и экономических систем.

Литература.

1. Симагин Ю.А. Территориальная организация населения: Учебное пособие для вузов / Под общ. ред. В.Г. Глушковой. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2005. - 244 с.
2. Центр управления и развития городских территорий [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://acmeo.ru/zgt02_10.php (дата обращения: 11.03.2014).
3. Численность населения районов и городских населённых пунктов субъектов Российской Федерации // Предварительные итоги Всероссийской переписи населения 2010 года: Стат. сб. / Росстат. - Москва: ИИЦ «Статистика России», 2011. - С. 32-86.
4. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2012/bul_dr/mun_obr2012.rar (дата обращения: 01.03.2014)

КУПЕЧЕСТВО ГОРОДОВ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ В XIX – XX ВЕКОВ

В.И. Марчук, ст. преподаватель

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского

Томского политехнического университета

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26

E-mail: tika75-1977@mail.ru

Проблема предпринимательства в отечественной историографии является одной из самых актуальных и востребованных. Нельзя не согласиться с мнениями известных итальянских исследователей, что лишь интерес к настоящему и будущему способен нас подвигнуть на исследование фактов прошедшего: все входит в настоящую жизнь и происходит тут же, а не старые интересы. На данном этапе исторического развития, по мнению исследователей, ключевой фигурой рыночных отношений был и остается предприниматель.

В данной работе поднимается вопрос о роли провинциального купечества как модернизатора общественно – экономического вектора в жизни региона и государства в целом.

Купеческое сословие Сибири активно изучается в последние годы. Однако внимание уделяется тому, как современник оценивает сибирских купцов, в чем же они видны специфические черты гильдейцев региона, особенности купечества отдельных городов Сибири [1].

Сибирские купцы привлекали внимание публики, которые сравнивали свои впечатления, сложившимися в русском обществе, они пытались дополнить его образ своими впечатлениями. Многие писатели отмечали, что сибирское купечество в значительной степени отличается от гильдейцев Европейской России.

Основными моментами, на которые указывали современники, были сравнительно позднее время формирования купечества Сибири, пришлый характер и те качества, которые сформировались у местных торговцев под влиянием сибирских условий: «Сибирское купечество сравнительно молодое, т.к. переживает третье поколение. Деда основались здесь впервые, а в настоящее время торгуют их внуки и их наследники. «Ум природного сибиряка светлее, острее, прямее и резче во взглядах и понимании, смелее и откровеннее, точнее и решительнее в мыслях и суждениях, безрассуднее в нововведениях, чем ум природного великорусского». «Сибиряк-купец похож на своего собрата в коренной России. Но само происхождение его, затруднялось, ему приходилось все делать самому и быть самостоятельным и предприимчивым».

Сибирские купцы представлялись авторам 19 столетия как «тороватые в обществе и расчетливые в домашнем быту». Однако не все авторы были единодушны в описании предприимчивости сибиряков.

В данном случае наблюдения можно отнести исключительно к омскому купечеству, которое вплоть до конца 19 в. действительно играло незначительную роль. Впечатления от военизированного Омска распространил на весь регион. Сибиряк Н.М. Ядринцев оценивал сибирских купцов во многом негативнее, чем выходцы из Европейской России. Предприимчивость сибирских торговцев, по его мнению, была негативным качеством.

Многие подчеркивают особую роль сибирского купечества в сибирском обществе. Здесь гильдейцы занимали гораздо более значительное место, чем их собратья по сословию в Европейской России. Дух предприимчивости, жажда быстрого обогащения была высока как отмечалось современниками.

Жизненные черты купечества некоторых городов являлись всеобщими для всех купеческих сословий всей страны или отдельных больших регионов.

Наибольшее количество отзывов касается купечества Тюмени. Тюмень была основа Сибири, а именно здесь все посещавшие Сибирь набирались не забываемыми впечатлениями. В городе был сложен сильный экономический отряд купечества региона. Тюмень реально была, прежде всего, городом купечества. В целом, купечество города получило хорошую оценку современников [2].

Губернский центр - Тобольск в 19 в. не имел большого и богатого купечества, т.к торговые пути проходили в стороне от города. Тобольск был городом не промышленным и не торговым. Все его богатства находились в рыболовной и пушной торговле на севере Тобольска, чем пользовались не все из местных купцов».

В Тобольске «Купечество торговало обыденными предметами первой необходимости, немногие же богатые, отправлялись ежегодно с весною на рыбные ловли». К. Голодовиков в своей книге «Город Тобольск и его окрестности» отмечал упадок старых купеческих фамилий города: «В настоящее время из древних купеческих домов существует только один: дом братьев Ширковых, пользующийся по примеру своих предков, общим уважением; остальное же купечество, большею частью, составляют приказчики разорившихся или уже умерших коммерсантов».

Таким образом, купечество маленьких городов юга Сибири являлось малой частью городского населения, но оказывало большое влияние на все положительные и отрицательные стороны жизни населения. Численность купечества очень сильно зависела от деятельности правительства и экономической политики, в эту среду попадали наиболее активные и энергичные люди, которые рисковали своей недвижимостью, здоровьем, и даже жизнью, чтобы составить и увеличить свои капиталы. Купечество небольших городков юга Западной Сибири в течение изучаемого периода теряло свою национальную и социальную однородность, здесь происходил отбор людей по деловым качествам в условиях сильной конкуренции и отсутствии кредита и государственных гарантий, что приводило к сильной ротации кадров в купеческой среде. На всем протяжении изучаемого периода торговый капитал в регионе оставался господствующим, и основная масса купцов были торговцами. Это была наиболее консервативная часть купечества [3].

Большинство торговых операций проводилось в кредит, что позволила прибыль увеличить от торговли, которая была небольшой из-за низких торговых оборотов. Для улучшения своего положения торговцы вкладывали свои капиталы в промышленные предприятия, транспортировку грузов и добычу золота. Купечество по всей стране, и в отдельных ее регионах постепенно отходило от на-

родных традиций и обычаев, обособливалось от крестьян и мещан по сословным признакам, начало вырабатывались свои социальные и ценностные ориентации, нормы поведения и образы жизни.

Литература.

1. Гончаров Ю.М. Очерки истории еврейских общин Западной Сибири (XIX - начало XX в.). - Барнаул, 2005. - С. 61.
2. Кулаев И.В. Под счастливой звездой. Записки русского предпринимателя. 1875-1930. - М., 2006. - С. 32.
3. Завалишин И. Описание Западной Сибири. – М., 1862. – С.81

ТРУДОУСТРОЙСТВО ВЫПУСКНИКОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЙ

И.В. Медведева, ст. преподаватель

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. 8-384-51-6-44-32
E-mail: 81irinka@rambler.ru*

Выбор профессии это довольно сложный и порой долгий мотивационный процесс. От правильного выбора зависит дальнейшая жизнь человека. В условиях высокой конкуренции на рынке труда стоит сознательно и с большой осторожностью подходить к решению данного вопроса. Ведь многие выпускники испытывают серьезные трудности при трудоустройстве, кто занимает неквалифицированные рабочие места, а кто и вовсе остается без работы. Другими словами не находят своего покупателя на рынке труда. С одной стороны именно молодые специалисты считаются наиболее активным и перспективным слоем населения, которое довольно легко приспосабливается и адаптируется в постоянно меняющихся условиях современной рыночной экономики. С другой – остается не востребованной рабочей силой на рынке труда. И основной проблемой трудоустройства является не поиск самой работы, а поиск работы по специальности.

Сложность устроиться по специальности объясняется следующим рядом факторов. Во-первых, у выпускников вуза отсутствует практический опыт и наличие навыков работы по специальности. Соответственно отсутствие следующих качеств таких, как профессиональная компетентность, умение грамотно говорить, аргументировано отстаивать свою точку зрения и т.п.

Во-вторых, в высших учебных заведениях идет подготовка специальностей и профессий, которые не востребованы на рынке труда, то есть не отвечают его запросам. В настоящее время, по данным кадрового агентства, Antal Russia, на январь 2013 года, самыми востребованными сотрудниками являются специалисты в сфере продаж и маркетинга. Особенно актуальна данная специализация в условиях кризиса т.к поддержание продаж в докризисном уровне для организации является шансом остаться «на плаву» и продолжать развиваться в будущем.

И третий фактор, это низкая оплата труда, которую предлагают потенциальные работодатели. Во многих случаях молодые специалисты привлекательны для работодателей в качестве минимизации расходов на приобретение рабочей силы, а амбиции большинства выпускников не допускают возможности работать за несоответствующую, по их мнению, заработную плату. Вследствие вышеперечисленного и возникает проблема трудоустройства выпускников, которая в настоящее время является одной из самых актуальных.

Рекомендации по решению проблемы востребованности молодых специалистов, могут быть следующие: вузы в которых обучаются студенты, могут проводить мастер-классы, тренинги, семинары, различные форумы, например такие, как «Путь к профессии», где студентам будет рассказано, как устроена специфика выбранной ими профессии и даны практические советы. Ведь только «окунувшись» в рабочую атмосферу, студенты смогут освоить необходимые навыки и изучить нюансы выбранной специальности. И самым оптимальным вариантом, по нашему мнению, является прохождение практики, которая поможет ознакомиться студенту с выбранной профессией и набраться практического опыта, чтобы в дальнейшем можно было рассчитывать на достойную заработную плату.

Существуют и самостоятельные пути решения проблемы трудоустройства. Во-первых, необходимо составить грамотное резюме, в котором подробно ознакомить работодателей со своей трудовой деятельностью, возможно с участием в различных проектах и их достижениях. Рекомендуется ознакомить потенциального работодателя своими, как профессиональными положительными сторонами, так и сторонами личностного характера, такими как целеустремленность, высокая работоспособность, коммуникабельность и т.п. То есть успешно представить себя работодателю. Во-вторых,