

Министерство образования и науки Российской Федерации
Оренбургский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

**ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
И ОБРАЗОВАНИЯ**

В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Сборник научных трудов

Научно-инновационный центр
Красноярск
2017

Министерство образования и науки Российской Федерации
Оренбургский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»



**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОБРАЗОВАНИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Двенадцатая Международная научно-практическая конференция,
посвященная 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова
(Оренбург, 17 февраля, 2017 г.)**

Сборник научных трудов

**Научно-инновационный центр
Красноярск, 2017**

УДК 339.56
ББК 65.428
А43

Ответственный редактор:

Ю.Г. Мишучкова, к.э.н., доцент

Редакционная коллегия:

О.С. Лазарева, к.э.н., доцент; О.Н. Черникова, к.э.н., доцент;
В.А. Трипкош, к.т.н. доцент; Л.В. Золотова, к.э.н., доцент.

А43 Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях [Электронный ресурс] : сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова (Оренбург, 17 февраля, 2017 г.); Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. – Электрон. текстовые дан. (1 файл: 8 МБ). – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2017. – Режим доступа: <http://nkras.ru/books/arhiv/2017/prep.pdf> – DOI: [10.12731/REA/AP.2017.276](https://doi.org/10.12731/REA/AP.2017.276) – Систем. требования: IBM PC; Internet Explorer и др.; Acrobat Reader 3.0 или старше.

ISBN 978-5-906314-64-2

DOI: [10.12731/REA/AP.2017.276](https://doi.org/10.12731/REA/AP.2017.276)

Электронный сборник научных трудов содержит материалы Двенадцатой Международной научно-практической конференции, проведенной 17 февраля 2017 года в Оренбургском филиале РЭУ им.Г.В. Плеханова. Освещены актуальные проблемы экономической деятельности и образования в России и за рубежом.

Сборник рассчитан на научных и практических работников, преподавателей высших учебных заведений, аспирантов, магистрантов и студентов.

Издано в авторской редакции

ББК 65.428
УДК 339.56

ISBN 978-5906314-64-2

© Оренбургский филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова, 2017

Содержание

Секция 1	
Потребительский рынок: состояние, тенденции и перспективы развития	6
О.С. Лазарева	
Временная ориентация внутрифирменного планирования	6
О.И. Лыгина, Г.М. Яппарова	
Современное состояние и перспективы сотрудничества вузов Казахстана и России	12
М.С. Коське, И.В. Воюцкая	
Формирование аудиторского заключения и его роль в принятии экономических решений	17
Ю.Г. Мишучкова, Н.С. Доница	
Налог на доходы физических лиц: сроки уплаты и отчетность в 2017 году	25
А.В. Пилипенко	
Элементы кредитно-денежных отношений при расчете бонусами	30
Н.В. Пустотина, Г.Ф. Пустотина	
Резервы производства мяса-говядины в рамках импортозамещения	34
А.А. Уваров	
Развитие дальневосточного региона: приоритеты и перспективы России ..	40
М.Ю. Варавва	
Возрастание роли науки в свете новой парадигмы экономики, основанной на знаниях	45
В.В. Пахарь, О.В. Приказчикова	
Нормативно-законодательные основы трудового воспитания обучающихся в современном образовательном процессе	51
Секция 2	
Теория и практика финансов и банковского дела на современном этапе	57
Л.В. Золотова, Л.В. Портнова	
Анализ структуры и динамики финансовых индикаторов уровня жизни российских домохозяйств	57
А.А. Снатенков	
Экономико-статистический анализ финансовых результатов коммерческого банка	67
Е.П. Огородникова	
Проблемы и перспективы развития имущественных налоговых платежей в России	73
А.Ю. Колодяжная	
Государственный долг: анализ теоретических подходов	79
Е.В. Лаптева	
Перспективы развития банковского сектора России	85

Г.Д. Кутубарова	
Банковский сектор России: возможности и перспективы развития	89
Секция 3	
Современные тенденции управления коммерческой деятельностью предприятий	93
Е.Н. Лындина, О.Н. Черникова	
Эффективность профессионального обучения персонала крупных торговых компаний	93
А.А. Попов	
Сущность и методика анализа трудовых ресурсов предприятия	103
Ю.С. Лекарева	
Проблемы кадрового «голода» в сфере рекламы	112
А.А. Попов	
Сущность, цель и содержание инновационной деятельности организации.	117
А.А. Устинов	
Обоснование методики оценки эффективности инновационной деятельности предприятия	126
Н.В. Туева	
Систематизация методов оценки качества обслуживания в сфере торговли и услуг	137
С.Ю. Абрамов	
Качество жизни населения и экономическая деятельность в регионах	144
П.В. Медведев, В.В. Боброва, Р.Н. Бурбаева, М.К. Суханов	
Исследование емкости и конкурентной среды рынка мяса птицы и продуктов ее переработки в Оренбургской области	151
А.А. Салихов, В.И. Косилов	
Генетический потенциал мясной продуктивности симментальского скота современного эколого-генетического типа на Южном Урале	171
Т.В. Татарина, А.Н. Поленова	
Анализ рынка жилой недвижимости в современных условиях, на примере г. Оренбурга	176
Т.В. Татарина	
Ценовые тенденции на рынке жилой недвижимости города Оренбурга ...	182
О.А. Грачева	
Методологические подходы к управлению эффективностью рекламы и связей с общественностью компании в Интернете	189
Секция 4	
Социальная, гуманитарная и естественно-научная парадигма экономической деятельности	199
В.А. Трипкош	
Моделирование процесса распознавания производственных ситуаций в информационно-управляющих системах предприятий и организаций ...	199
Е.О. Каракулина, И.А. Акимов	
Математическое моделирование теплопередачи в многослойных композиционных материалах с сотовым наполнителем	204

А.Г. Матвеев	
К вопросу о принятии решений в условиях неопределенности	210
И.Ю. Спасская	
Развитие профессиональной ответственности специалиста как социально-педагогическая проблема	215
Ж.И. Киселева, В.В. Шляпкинова	
Профилактика профессионального выгорания	221
Н.С. Шумилина, С.Р. Гилязиева, М.И. Болотова, И.Ю. Спасская	
К вопросу о формировании профессиональной ответственности средствами физической культуры	226
Н.Г. Костина	
Деловое общение в образовательном процессе вуза	234
Р.Р. Магомедов	
М. Горький и В. Ленин: Два взгляда на политическое развитие России в начале XX века	241
В.Ф. Ремизова	
Аксиологический и лингвокогнитивный подходы к описанию концепта ...	249
Т.Г. Нестерова	
Реализация концепта «Poverty» в английской сказке	256
О.Н. Сафонова, С.И. Сафонов, П.С. Авинова	
Прагматическая аномалия как следствие лакунарности в ситуации межкультурной деловой коммуникации в современных условиях	265
И.В. Засидкевич	
Модернизация высшего образования. Взгляд на проблему.....	270

Секция 1

Потребительский рынок: состояние, тенденции и перспективы развития

Временная ориентация внутрифирменного планирования

О.С. Лазарева к.э.н., доцент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. В данной статье раскрыты особенности стратегического, тактического и оперативного планирования. В том числе указаны цели, сущность и этапы планирования.

Ключевые слова: Стратегия, структура, функции, тактическое планирование, оперативное планирование, финансовые ресурсы, экономические ресурсы, бизнес-процессы.

Abstract. This article discloses the features of strategic, tactical and operational planning. Including the goals, nature and stages of planning.

Keywords: Strategy, structure, functions, tactical planning, operational planning, financial resources, economic resources, business processes.

Говоря о временной ориентации самих планов и процессов планирования, выделяют стратегическое, тактическое и оперативное планирование. Стратегическое планирование ориентировано на долгосрочную перспективу, реализацию долгосрочных целей, формирование и поддержку стратегического ядра предприятия. Стратегические планы носят, как правило, характер индикативный. То есть основная часть показателей, характеристик, мер, мероприятий представлены концептуально, диапазонами или ориентированы индикаторами.

Тактическое планирование затрагивает среднесрочную перспективу, является промежуточным звеном между стратегическим и оперативным планированием. Цели тактического планирования это интеграция максимальное сближение ядра компетенции (компетентности) и стратегического ядра. Планы могут включать как директивные (обязательные) так и индикативные показатели. Эти планы должны быть максимально гибкими. Задача сводится к созданию в настоящее время предпосылок долгосрочного эффективного планирования предприятия.

Оперативное планирование краткосрочное. Охватывает перспективу 1 года. Но, как правило, дает наиболее детальную картину деятельности хозяйствующего субъекта по кварталам, месяцам, декадам, учитывая в том числе и возможный сезонный характер деятельности. Цель оперативного планирования – максимальный экономический эффект и эффективность использования имеющихся ресурсов (экономических, финансовых, информационных), максимизация финансового результата. Оперативный план, как правило, директивный, меры и мероприятия обязательны к исполнению, а показатель должны быть достигнуты в указанные сроки.

Стратегия (от древнегреческого слова «искусство полководца») – это генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей.

Экономическая стратегия фирмы - это рассмотрение основных целей организации и выработка главных путей достижения этих целей. Значит, разработать стратегию действий организации - это значит разработать основные направления ее деятельности.

Как правило, стратегическое планирование ориентировано на длительный период.

Необходимо отметить, что стратегия - это функция направления, развития фирмы, это не функция времени.

В соответствии со сложившейся практикой, разработкой стратегии, как правило, занимаются топ - менеджеры организации.

Стратегический план деятельности фирмы включает в себя такие этапы:

1. Формулировка миссии и видение концепции фирмы.
2. Определение целей и задач функционирования фирмы.
3. Анализ и оценка внешнего окружения фирмы.

Исследования внешнего окружения фирмы подразделяется на изучение двух её компонентов: макроокружения (влияние на фирму таких факторов как: состояния экономики, политических процессов, доступность природных ресурсов и т.д.) и микроокружения (поставщики, покупатели, конкуренты, банки, контролирующие органы и т.д.).

4. Анализ и оценка внутренней среды фирмы. Изучение внутренней среды позволяет точнее сформировать цели предприятия и уточнить его миссию. Такое исследование позволяет выявить внутренние возможности, на которые может рассчитывать предприятие в процессе достижения своих целей.

5. Разработка и анализ альтернативных стратегий — на этом этапе разрабатываются и оцениваются различные варианты стратегического развития предприятия, различные варианты достижения поставленных целей.

6. Уточнение выбранного стратегического плана.

Выбранная стратегия уточняется и дополняется, при необходимости детализируется.

7. Реализация стратегии.

Этот этап самый длительный из рассматриваемых, подразумевает непосредственное выполнения на практике ранее описанного «на бумаге».

8. Контроль и анализ реализации стратегического плана. Без этого этапа не имеет смысла весь процесс планирования (и не только стратегического), т.к. причины отклонения и случаи не выполнения решений в рамках стратегии требуют внимание и оценки.

Для анализа внешней и внутренней среды предприятия, а также для осуществления процесса стратегического анализа и разработки стратегических альтернатив, используются различные методы. Наиболее известные из них: SWOT-анализ, PEST-анализ, модель пяти сил М. Портера, матрица Бо-

стонской консультационной группы (БКГ), SNW - анализ и другие.

Основу тактического планирования составляет вопрос достижения стратегических целей путем наиболее рационального использования ресурсов фирмы. Тактическое планирование, как правило, рассчитано на среднесрочную перспективу, находится в ведении низшего и среднего управленческого уровня.

Соотношение между стратегией и тактической в планировании можно проследить через решаемые ими основные вопросы. Если основной вопрос стратегии: чего стремиться достичь фирм, то при проведении тактического планирования, решается другой вопрос - как фирма сделает это?

Основные этапы и структура тактического планирования включает в себя ряд взаимосвязанных этапов. В первую очередь формируется план продаж и продвижение товаров. Следует отметить, что план при этом включает не только расчетные показатели, но и меры и мероприятия направленные на достижение показателей. Данные мероприятия могут включать в себя и производственные и маркетинговые мероприятия с указанием ответственных исполнителей. На основе плана продаж формируется план производства продукции и товаров. Данный план составляется по общему объему, в разрезе номенклатуры производимой продукции, детализируется по кварталам и месяцам, с учетом сезонного спроса на те или иные товары. План производства в свою очередь взаимосвязан с планом развития предприятия, планом по формированию и использованию экономических ресурсов.

План развития предприятия предопределяет планы организационно – технического и социального развития предприятия. План по ресурсам в свою очередь охватывает планирование трех видов экономических ресурсов: основные производственные фонды, оборотные средства, трудовые ресурсы. Поэтому предполагается планирование формирования и использования объектов основных производственных фондов (оценка и планирование производственных мощностей). Разрабатывается план по трудовым ресурсам, что предполагает составление штатного расписания, расстановку кадров, формирование производственных заданий. Разрабатывается план материально – технического снабжения, а также финансовый план, что является составной частью управления оборотным капиталом.

С финансовым планом взаимосвязаны план по основным производственным фондам, план по труду и кадрам, план материально – технического снабжения, план социального развития предприятия, план организационно – технического развития.

Финальной частью такого планирования является план по себестоимости продукции. Все виды планов включают в себя необходимые расчеты директивных и индикативных показателей, а также меры и мероприятия, действия по достижению этих показателей.

Составление тактического плана фирмы начинается с изучения службой маркетинга рынка, на котором будет предлагаться к продаже продукция предприятия. По результатам исследования определяется номенклатура продукции, которая может быть произведена на предприятии и реализована, со-

ставляется проект плана продаж и продвижения. На основе сведений о возможных объемах реализации составляется проект плана производства по ранее производимой номенклатуре продукции. При наличии возможности сбыта продукции, но недостающих мощностях дополнительно рассчитываются затраты на расширение мощностей и оптимальный объем производства номенклатуры при (наивысшей прибыли. При этом номенклатура продукции должна быть исследована на предмет выявления уровня рентабельности. Модернизацию или организацию производства необходимо проводить в тех случаях, когда отсутствует рынок сбыта производимой продукции или такая продукция нерентабельна в производстве.

Полученные по результатам исследования данные должны быть приняты за основу техническими подразделениями предприятия, отвечающими за разработку плана организационно-технического развития производства и плана социального развития предприятия. В состав разделов плана развития производства может входить план по созданию новых видов продукции, которые должны заменить или пополнить выпускаемую продукцию и план по снятию с производства некоторых видов продукции, производство которой нецелесообразно. По номенклатуре продукции определяются возможные цены продаж и издержки производства.

В плане развития также предусматриваются мероприятия по изменению технологий, модернизации продукции для доведения ее до мирового рынка.

В плане материально-технического снабжения и плане по кадрам и труду определяются необходимые ресурсы для производства и реализации продукции (работ, услуг). Затем с учетом одновременно составляющихся плана по реализации, планов развития, плана материально-технического снабжения, плана по кадрам и труду, других планов, составляется финансовый план, где определяется потребность в финансовых ресурсах, решается вопрос об использовании различных источников финансирования и другие вопросы финансового обеспечения.

Выполнение планов должно регулярно контролироваться с обязательным выявлением причин отклонений. В случае необходимости планы должны корректироваться.

Заключительным этапом внутрифирменного планирования является разработка оперативного плана хозяйственной деятельности. Оперативное планирование (или иногда его называют текущее планирование) на предприятии обычно тесно связано с управленческими решениями оперативного характера, по оптимальному распределению ресурсов предприятия для достижения намеченных локальных, первостепенных целей. Оно, как правило, охватывает краткосрочный период, реже среднесрочный период деятельности предприятия. Под оперативным планированием понимается осуществление текущей деятельности диспетчерских, планово-экономических служб в течение короткого промежутка времени. Принято различать несколько систем и видов оперативного планирования.

В зависимости от содержания и сроков действия оперативное планирование подразделяют на два вида: текущее диспетчирование и календарное.

Диспетчирование или текущее планирование предусматривает планирование основных бизнес-процессов, а также учет выпуска продукции и расходования различных ресурсов.

Календарное планирование включает распределение заданий по подразделениям и срокам выполнения. При помощи календарного планирования разрабатываются сменно-суточные задания. Исходными данными для разработки календарных планов служат плановые объемы реализации и выпуска продукции, сроки поставки товаров, трудоемкость выполняемых работ и другие показатели.

Основными системами оперативного планирования в настоящее время являются:

1. Поддетальная система планирования актуальна для высокоорганизованного и стабильного производства. По этой системе планируются производственные процессы на каждую деталь в течение определенного промежутка времени - час, смену, день, неделю. В основе этой системы лежит планирование ритма работы поточных линий планирование (или иногда его называют текущее планирование) на предприятии обычно тесно связано с управленческими решениями

Показная система оперативного планирования предназначена в основном для мелкосерийного и единичного производства. В этом случае объектом планирования, или основной планово-учетной единицей, является отдельный производственный заказ, включающий несколько однотипных работ.

3. Покомплексная система применяется главным образом в серийном машиностроительном производстве. В качестве основной планово-учетной единицы используются различные комплектующие, входящие в сборный узел, сгруппированные по определенным признакам. При комплексной системе планирования календарные задания производственным подразделениям разрабатываются сразу по комплектам деталей на узел, машину, заказ или определенный объем работ и услуг производства в зависимости от разрабатываемых показателей.

В оперативном планировании производства применяются такие основные методы, как объемный и календарный, и их разновидности: объемно-динамический и объемно-календарный.

Объемный метод используется для распределения готовых объемов производства и продажи продукции предприятия по отдельным подразделениям и коротким временным интервалам - квартал, месяц и т.д. С его помощью формируют производственные программы основных цехов за период и планируются сроки выпуска продукции по всем выпускающим подразделениям предприятия.

Календарный метод применяется для планирования конкретных временных сроков запуска и выпуска продукции. Этот метод используется для расчета производственных циклов изготовления отдельных деталей, плани-

руемых комплектов продукции и выполнения сборочных процессов. В свою очередь производственный цикл основного изделия служит базой для создания проектов производственных программ остальным выпускающим цехам и участникам предприятий за плановый период.

Объемно-календарный метод позволяет планировать одновременно сроки и объемы выполняемых на предприятии работ в целом на весь предусмотренный период времени - год, квартал, месяц. С его помощью рассчитываются продолжительность производственного цикла выпуска и поставки продукции на рынок, а также показатели загрузки технологического оборудования и сборочных стандов в каждом подразделении предприятия. Этот метод можно использовать для разработки месячных производственных программ, как выпускающих, так и не выпускающих производственных подразделений.

Объемно-динамический метод предусматривает тесное взаимодействие таких планово-расчетных показателей, как сроки, объемы и динамика производства продукции, товаров и услуг. В условиях рынка этот метод позволяет наиболее полно учитывать объем спроса и производственные возможности предприятия и создает планово-организационные основы оптимального использования наличных ресурсов на каждом предприятии. Он предполагает построение планов, графиков потребителей и загрузки производственных участков и выпускающих цехов.

Совершенствование оперативно-производственного планирования на отечественных предприятиях будет способствовать подъему производства и росту эффективности в условиях действующих рыночных отношений.

Список используемой литературы

1. Афилов, Э. А. *Планирование на предприятии: учеб.* / Э. А. Афилов. - М.: ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2015. - 344 с.
2. Бухалков, М. И. *Планирование на предприятии: учеб.* / М. И. Бухалков. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 411 с.
3. Литвинова, Т. Н. *Планирование на предприятии (в организации): учеб. пособие* / Т. Н. Литвинова, И. А. Морозова, Е. Г. Попкова. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 156 с.
4. Руденко, Л. Г. *Планирование и проектирование организаций: учеб.* / Л. Г. Руденко. - М.: Дашков и К, 2016. - 240 с.
5. Янковская, В. В. *Планирование на предприятии: учеб.* / В. В. Янковская. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 425 с.

Современное состояние и перспективы сотрудничества вузов Казахстана и России

О.И. Лыгина, доктор PhD, проректор по международным связям и академической мобильности

*Г.М. Яппарова, к.п.н., начальник отдела международных связей и академической мобильности,
Актюбинский университет им. С. Баишева, Республика Казахстан*

Аннотация. В статье представлены современные проблемы интеграции вузов России и Казахстана. Описывается опыт сотрудничества Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова и АУ им. С. Баишева, а также перспективы взаимодействия двух дружественных университетов в области образования.

Ключевые слова: Образование, болонский процесс, аккредитация, высшее учебное заведение, академическая мобильность, совместная образовательная программа.

Abstract. The article presents the modern problems of integration of universities in Russia and Kazakhstan. It describes the experience of cooperation of the Orenburg branch of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov and AU named after S. Baishev as well as prospects for cooperation between two friendly universities in the field of education.

Keywords: Education, the Bologna process, the accreditation, institution of higher education, academic mobility, joint educational program.

Высшим учебным заведениям, которые являются одновременно центрами научных исследований и обучения, принадлежит особое место в формировании и развитии международного научно-образовательного пространства.

Динамичное экономическое развитие стран Казахстана и России, повышение их роли на международной арене потребовало кардинальных реформ в сфере высшего образования и преобразования его роли в обществе.

Стремление интегрироваться в мировое образовательное пространство, освоить лучшие зарубежные стандарты и технологии подготовки специалистов отвечает и интересам высших учебных заведений и государства. Сфера высшего образования является первоочередным приоритетом современного экономического развития стран, поскольку именно качество высшего образования предопределяет долгосрочную конкурентоспособность стран в условиях глобализации [2].

Ключевая роль высшего образования в модернизации экономики стран предполагает углубление реформ в системе высшего образования и улучшение его качества в перспективе с учетом создания экономики страны, основанной на знаниях. Для достижения данных целей, став участницей Болонского процесса в 2010 г., Республика Казахстан первой среди стран СНГ ввела в вузах согласно Болонской конвенции кредитную систему обучения, тем

самым, подтвердив готовность войти в мировой образовательный процесс и обеспечить конкурентоспособность выпускников своих вузов [2].

Важной составной частью интернационализации является деятельность по вопросам взаимного признания степеней и дипломов об образовании. Казахстаном подписана и ратифицирована Лиссабонская конвенция о признании квалификаций, относящихся к высшему образованию. Также, Казахстаном подписано Соглашение о взаимном признании и эквивалентности документов об образовании, ученых степеней и званий. Участниками данного соглашения являются Российская Федерация и Кыргызская Республика, (1998 г.)

Аналогичная работа по формированию единого образовательного пространства в СНГ проводится в рамках ЕврАзЭС, которая включает законодательную работу по установлению единых критериев оценки деятельности вузов в странах-участницах, среди которых Россия и Казахстан.

Образовательный процесс в Республике Казахстан реализуется по следующим ключевым позициям в рамках Болонского процесса:

1) введение трехциклового обучения (система, базирующаяся на трех образовательных уровнях: бакалавр, магистр, доктор PhD);

2) введение кредитной системы (создание единой системы зачетных единиц и более сопоставимых степеней);

3) контроль качества образования (развитие единых критериев оценки качества преподавания и образования);

4) расширение мобильности (создание интегрированных программ обучения и проведения научных исследований);

5) обеспечение трудоустройства выпускников;

6) обеспечение привлекательности европейской системы образования.

Реализация в вузах России основных направлений Болонского процесса осуществляется по следующим блокам параметров [1]:

1) стадия внедрения двух циклов обучения;

2) мобильность студентов;

3) реализация образовательных программ совместно с зарубежными вузами;

4) ведение общеевропейского приложения к диплому;

5) использование системы ECTS;

6) обеспечение внутривузовской системы качества.

Реформирование высшего образования предусматривает международную модель аккредитации вузов, новые системы оценки качества образования. В настоящее время право на образовательную деятельность имеют высшие учебные заведения прошедшие национальную или международную аккредитацию.

Анализ критериев аккредитации вузов двух стран показывает большую разницу в реализации основного интеграционного направления Болонского процесса: расширение мобильности (создание интегрированных программ обучения и проведения научных исследований). Если все остальные ключевые позиции Болонского процесса вузы могут реализовывать собственными

усилиями, то данное направление предполагает тесное сотрудничество вузов Казахстана и России. В представленной ниже таблице 1 видно, какие критерии предъявляются аккредитационными органами к расширению мобильности и разработке совместных образовательных программ.

Таблица 1. Критерии аккредитации вузов приграничных регионов России и Казахстана, направленные на интеграцию в образовании

Страна	Аккредитационный орган и нормативный документ	Критерии аккредитации
Россия	<p>ФГБУ «Национальное аккредитационное агентство в сфере образования» (Росаккредагентство)</p> <p>Перечень документов и материалов, необходимых для проведения аккредитационной экспертизы с выездом (без выезда) в организацию, осуществляющую образовательную деятельность, или ее филиал по основным образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры (Приложение N3 от 9 ноября 2016 г. N 1385)</p>	<p>П. 14. Договоры о сетевой форме реализации образовательной программы (при наличии).</p> <p>П. 23. Документы, подтверждающие общественную аккредитацию организации, осуществляющей образовательную деятельность, в российских, иностранных и международных организациях и профессионально-общественную аккредитацию образовательных программ, реализуемых организацией, осуществляющей образовательную деятельность (при наличии).</p> <p>П. 25. Локальные нормативные акты по основным вопросам организации и осуществления образовательной деятельности, в том числе регламентирующие:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организацию образовательной деятельности по образовательным программам при сочетании различных форм обучения, при использовании сетевой формы их реализации, при ускоренном обучении; - порядок зачета организацией, осуществляющей образовательную деятельность, результатов освоения обучающимися учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, дополнительных образовательных программ в других организациях, осуществляющих образовательную деятельность.
Казахстан	<p>Независимое агентство аккредитации и рейтинга (НААР)</p> <p>Стандарты институциональной аккредитации высших учебных заведений, реализующих программы высшего и послевузовского образования (НААР, Астана, 2015 г.)</p> <p>Стандарты специализированной аккредитации образовательных программ высших учебных заведений (НААР, Астана, 2015 г.)</p>	<p>9. Стандарт «Образовательные программы»</p> <p>П. 9.2.19. Важным фактором является гармонизация содержания образовательных программ с образовательными программами ведущих зарубежных и казахстанских вузов</p> <p>П. 9.2.23 Важным фактором является наличие совместных образовательных программ с зарубежными организациями образования</p> <p>11. Стандарт «Обучающиеся»</p> <p>П. 11.2.11 Вуз должен обеспечить возможность для внешней и внутренней мобильности обучающихся, а также оказывать им содействие в получении внешних грантов для обучения.</p> <p>12 Стандарт «Профессорско-преподавательский состав и эффективность преподавания»</p> <p>П. 12.2.20 Важным фактором является развитие академической мобильности, привлечение лучших зарубежных и отечественных преподавателей, проведение совместных исследований</p> <p>13 Стандарт «Научно-исследовательская работа»</p> <p>П. 13.2.10 Вуз должен содействовать проведению исследований совместно с зарубежными учеными</p> <p>П. 13.2. 12 Вуз должен стремиться к проведению совместных с зарубежными вузами научных исследований</p> <p>15 Стандарт «Образовательные ресурсы и системы поддержки студентов»</p> <p>П. 15.2.12 Вуз должен создать специальные программы поддержки процессов входящей и исходящей мобильности, в том числе программы адаптации иностранных студентов (при наличии иностранных студентов)</p>

Анализ критериев аккредитации вузов приграничных регионов России и Казахстана, направленных на интеграцию в образовании, показал, что в Российских требованиях Росаккредагентства по развитию академической мобильности и совместных образовательных программ с зарубежными вузами, имеется лишь критерий о наличии договоров о сетевой форме реализации образовательной программы. В то время как в Казахстане аккредитующие агентства как минимум в 5 стандартов аккредитации включают критерии по развитию внешней и внутренней мобильности обучающихся и ППС, наличию совместных образовательных программ с зарубежными организациями образования. Вероятно, именно этим объясняется слабая интеграционная активность российских вузов с казахстанскими по реализации совместных образовательных программ.

Актюбинский университет им. С. Баишева сотрудничает с порядка 30 вузами России, с которыми имеется опыт удачной организации совместных образовательных и научных проектов, среди них Удмуртский государственный университет, Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова и др.

Кооперация Оренбургского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова и Актюбинского университета им. С. Баишева в области экономических дисциплин имеет свою историю. Вот уже на протяжении 5 лет можно наблюдать многочисленные системные эффекты для общества и экономики приграничных государств России и Казахстана от сотрудничества двух ВУЗов.

Такое сотрудничество имеет множество ценных преимуществ, как для самих ВУЗов, так и для выпускников-специалистов и их работодателей. Так, сотрудничество между Оренбургским филиалом РЭУ им. Г.В. Плеханова и АУ им. С. Баишева ведет к таким улучшениям двух университетов, как:

- приведение своей деятельности к международным стандартам в области образования;
- улучшение сотрудничества в системе «Наука – Практика – Бизнес»;
- возможность получения непрерывной обратной связи от непосредственных потребителей научно-образовательных продуктов ВУЗа, развитие учебных программ и работы с обучающимися;
- поддержание на высоком уровне конкурентоспособности ВУЗа на национальном, региональном, международном и мировом рынках образовательных услуг и НИОКР;
- обеспечение межотраслевого трансфера знаний и практического опыта;
- обеспечение более высокого уровня развития выпускаемых специалистов.

За период эффективного сотрудничества двух вузов более 200 магистрантов АУ им. С. Баишева получили возможность пройти зарубежную научную стажировку в стенах Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, что послужило улучшению образовательного и кадрового обеспечения, усилению информационной и научно-методической поддержки выпускника-

ми нашего вуза социально-экономической деятельности в государственных организациях и на промышленных предприятиях, как Казахстана, так и других государств.

Выпускники магистратуры АУ им. С. Баишева имели возможность:

- поддержания высокого уровня своей теоретической подготовки;
- непрерывного обновления своих знаний, постоянного повышения профессиональной квалификации;
- обмена знаниями и опытом профессионального мастерства с другими выпускниками вуза-партнера;
- участия в рабочий процесс становился более интересным, увлекательным, интерактивным, разнообразным и развивающим;
- открывались новые возможности для устойчивого развития карьеры;
- обретения очень сильных факторов внутренней самомотивации личностного, профессионального и делового роста, вдохновения на проведение научных исследований, на ведение новых разработок, на участие в организационной и социальной работе.

В свою очередь работодатели также имеют некоторые преимущества в результате сотрудничества двух вузов:

- обеспечение более высокого качества выполняемых работ, оказываемых услуг, увеличение эффективности реализуемых организацией проектов;
- поддержание на высоком уровне профессиональных компетенций сотрудников организации;
- возможность использования в решении производственных задач организации научного потенциала ВУЗов;
- дополнительная привлекательность организации в качестве работодателя, заботящегося о профессиональном росте и развитии своих специалистов;
- создание на предприятии более благоприятных условий труда для трудоустройства и карьеры высоко квалифицированных и настроенных на непрерывное развитие специалистов;
- возможность решения кадровых задач за счет привлечения практикантов и научных сотрудников ВУЗов;

обеспечение поэтапного вхождения молодого специалиста в должность: учебная практика => научная работа => производственная практика => стажировка => трудоустройство в организации;

- минимизация рисков в управлении людскими ресурсами за счет организации работ с будущими специалистами еще на этапе их учебы в ВУЗе;
- возможность доступа к единым базам знаний и общим информационным ресурсам.

Перспективы сотрудничества двух дружественных университетов в области образования видятся в следующем:

1. Реализация программ академической мобильности обучающихся-бакалавров.

2. Создание и реализация новых совместных образовательных программ магистратуры и бакалавриата.

3. Организация повышения квалификации.
4. Организация спецкурсов для обучающихся с последующей их профессиональной сертификацией.
5. Чтение лекций преподавателями ВУЗов в рамках программы академической мобильности.

Таким образом, опыт независимого развития Казахстана и России наглядно показывает, что состояние образования во многом определяется результативностью социально-экономического развития страны. Введение новой образовательной модели позволило внедрить многоуровневую систему подготовки специалистов, значительно повысить уровень и качество образования в целом. Участие Казахстана и России в Болонском процессе предоставляет возможность изучения программ обучения на различных уровнях высшего образования, обмен передовой практикой в исследованиях и преподавании, внедрение прогрессивных методов управления вузами. Актуальным является формирование единого образовательного пространства стран СНГ и включения его в международную образовательную систему.

Список используемой литературы

1. *Болонский процесс в России. Статистика. [Электронный ресурс], 2009. // URL: <http://www.bologna.ntf.ru/p18aa1.html> (дата обращения: 12.01.2017).*
2. *Шаймуханова С.Д., Нугман Б.Г., Сулейменова М.Ж., Рахимова Г.М., Макалаков Т.Ж. Современное состояние и пути развития системы образования Республики Казахстан. [Электронный ресурс], 2010. // URL: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/current-status-and-the-development-of-the-education-c112/11980-c112-073> (дата обращения: 12.01.2017).*

Формирование аудиторского заключения и его роль в принятии экономических решений

***М.С. Коське**, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*
***И.В. Воюцкая**, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Аудиторское заключение является завершающим этапом аудиторской проверки. Для внешних пользователей аудиторское заключение является выражением профессионального суждения, подтверждающего или не подтверждающего достоверность данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также залогом доверия к экономическому субъекту в целом. Для внутренних пользователей – является фактором, определяющим организационные решения в части совершенствования системы управления финансовыми, трудовыми и прочими ресурсами. Все это подчеркивает значимость

аудиторского заключения для принятия экономических решений как внешними, так и внутренними пользователями.

Ключевые слова: аудиторское заключение; виды аудиторских заключений; информация, привлекающая внимание; принятие экономических решений.

Abstract. The auditor's report is the final stage, the auditor-tion test. For external users of the auditor's report is an expression of judgment confirming or not confirming the accuracy of the information of the accounting (financial) statements, as well as a pledge of confidence in the economic subject as a whole. For internal users - is a determinant of organizational solutions in terms of improving financial management, labor and other resources. All this underlines the importance of the auditor's report for the economic decision-making by both external and internal users.

Keywords: audit report; types of audit reports; information that attracts attention; economic decision-making.

В практике осуществления независимого финансового контроля в Российской Федерации аудит занимает одну из ключевых позиций. Аудит является независимой деятельностью контролеров-аудиторов, направленной на выражение квалифицированного, основанного на надлежащих и достоверных доказательствах, мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Поскольку аудит заключается в проверке бухгалтерской (финансовой) отчетности необходимо раскрыть содержание понятия «Бухгалтерская (финансовая) отчетность» именно для целей аудита. Заметим, что понятие бухгалтерской (финансовой) отчетности закреплено в Федеральном законе от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее Закон 402-ФЗ), а также в Положении по бухгалтерскому учету 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н).

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными Законом 402-ФЗ [2].

Закон 307-ФЗ определяет, что под **бухгалтерской (финансовой) отчетностью** аудируемого лица понимается отчетность (или ее часть), предусмотренная Федеральным законом от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» или изданными в соответствии с ним иными нормативными правовыми актами, аналогичная по составу отчетность (или ее часть), предусмотренная другими федеральными законами или изданными в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами, а также иная финансовая информация [1].

Поскольку целью аудита является выражение мнения о достоверности

бухгалтерской (финансовой) отчетности, определимся с термином достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности. Современные подходы к бухгалтерской отчетности, не только в отечественной, но и в международной практике, выделяют **достоверность отчетности** как главное требование к ее качеству, т.к. пользователи бухгалтерской отчетности делают выводы о результатах деятельности экономического субъекта и принимают на ее основе управленческие решения [7, с. 6].

Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна быть не только достоверной, но и полной. Согласно пункту 6 раздела 3 ПБУ 4/99 достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету [2]. Это понимание качественных характеристик бухгалтерской (финансовой) отчетности с позиций бухгалтерского учета. С позиции аудита должна быть подтверждена исключительно достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Аудитор, являясь высококвалифицированным экспертом, выражает собственное мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, которое побуждает как внешних, так и внутренних пользователей этой отчетностью доверять информации, представленной в этой отчетности и принимать управленческие решения.

Аудиторское заключение является завершающим этапом аудита. Данный этап с одной стороны достаточно регламентирован существующими аудиторскими стандартами, с другой стороны требует от аудитора предельной концентрации с целью обобщения всего массива полученной информации и формулировки заключительного профессионального суждения. Здесь можно согласиться с выводами Рогоуленко Т.М. о то, что: «Методика аудита должна давать перечень обязательных для проверки объектов. Аудитор может расширить их, но не имеет права сузить» [13, с. 29].

Аудитор должен иметь принципиальную позицию в отношении выявленных фактов свидетельствующих о наличии нарушений как количественного и качественного характера, так и сугубо качественного. На этом же этапе решается вопрос о выборе вида мнения и формах его возможной модификации.

В аудиторском заключении может быть выражено **немодифицированное** или **модифицированное мнение** о достоверности бухгалтерской отчетности.

Аудитор должен выразить **немодифицированное мнение** в случае, когда он приходит к выводу, что бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение аудируемого лица и результаты его финансовой деятельности в соответствии с правилами отчетности.

Немодифицированное мнение формулируется в аудиторском заключении следующим образом: «бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение [аудируемого лица] по состоянию на [отчетная дата], результаты [его] финансово-хозяйственной

деятельности и движение денежных средств за [отчетный год] год в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности».

Аудитор должен выразить **модифицированное мнение** в аудиторском заключении, если имеют место быть следующие обстоятельства (Рисунок 1).

ФСАД 2/2010 определяет, что существенные искажения бухгалтерской отчетности могут быть связаны:

- а) с принятой аудируемым лицом учетной политикой;
- б) с тем, каким образом реализована принятая аудируемым лицом учетная политика;
- в) с уместностью, правильностью и полнотой раскрытия информации в бухгалтерской отчетности.

Отсутствие возможности получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств (ограничение объема аудита) может быть следствием:

- а) возникновения неконтролируемых аудируемым лицом обстоятельств;
- б) обстоятельств, связанных с характером или сроком проведения аудита;
- в) препятствий, установленных руководством аудируемого лица.

Отсутствие возможности выполнения какой-либо аудиторской процедуры не является ограничением объема аудита, если аудитор может получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства путем выполнения альтернативных аудиторских процедур [3].



Рисунок 1 – Обстоятельства, при наличии хотя бы одного из которых аудитор должен выразить модифицированное мнение в аудиторском заключении

Модифицированное мнение может быть выражено аудиторской организацией или индивидуальным аудитором в следующих формах (Рисунок 2).

Если аудитор установил, что бухгалтерская отчетность недостоверна, то он должен обсудить это обстоятельство с руководством аудируемого лица

и в зависимости от требований правил отчетности и от принятых руководством аудируемого лица решений должен определить, есть ли необходимость модифицировать мнение в аудиторском заключении.

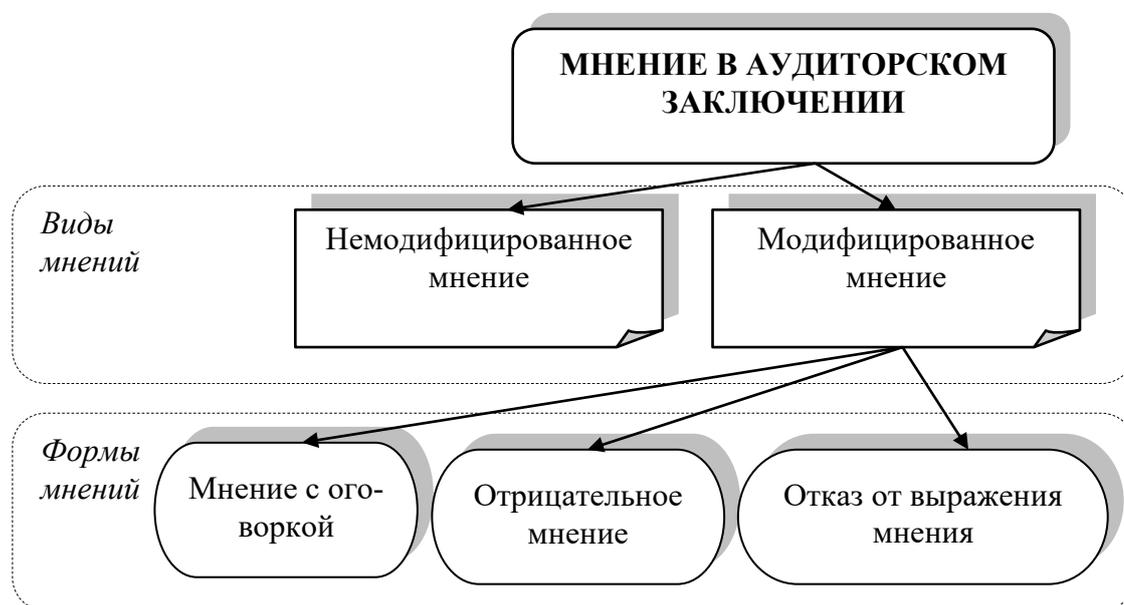


Рисунок 2 – Виды и формы мнений в аудиторском заключении

На основании стандартов аудиторской деятельности ФСАД 2/2010 нами разработан алгоритм вынесения профессионального суждения о выборе формы модифицированного мнения в аудиторском заключении (Рисунок 3)

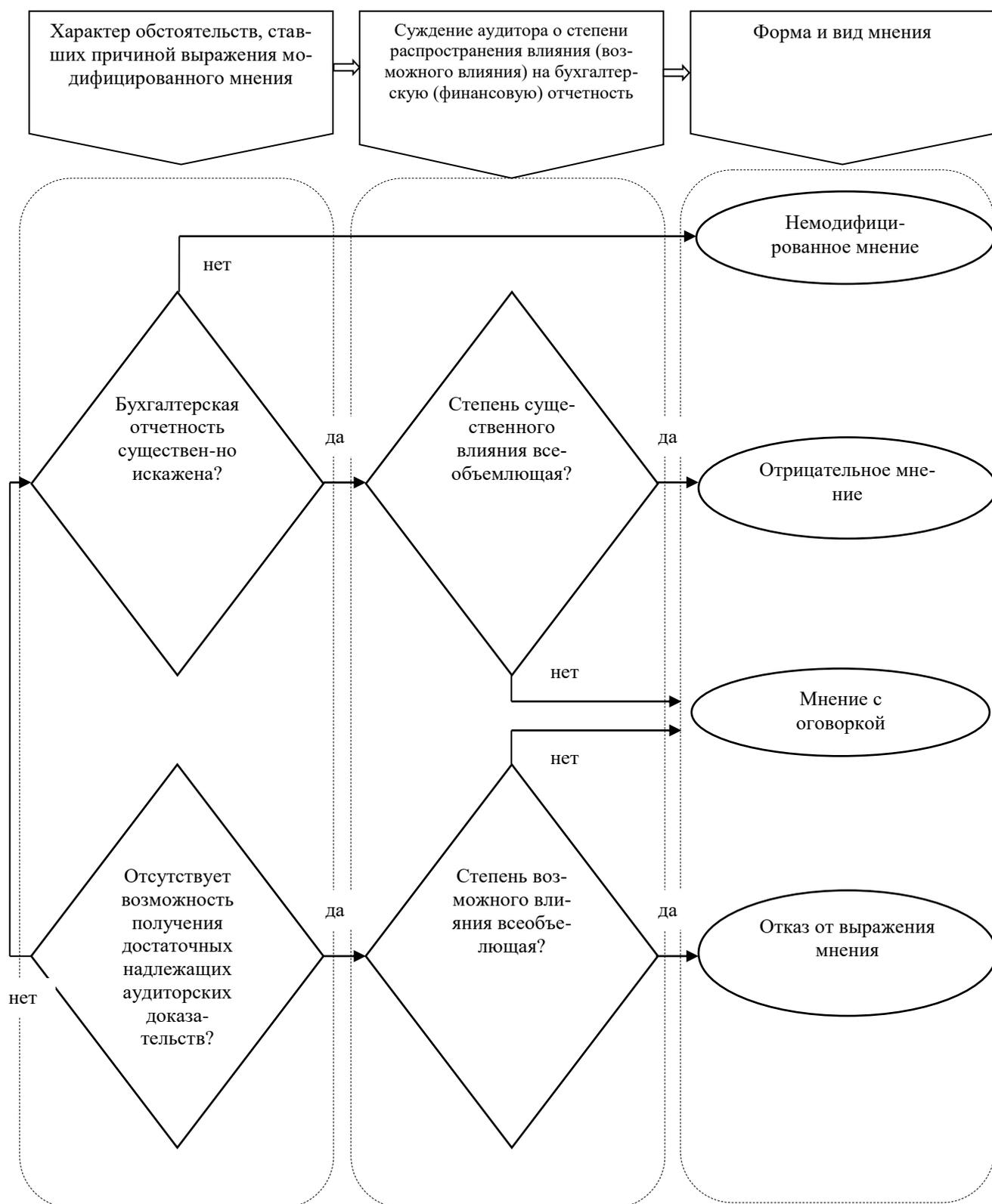


Рисунок 3 - Алгоритм вынесения профессионального суждения о выборе формы модифицированного мнения в аудиторском заключении

Нужно особо подчеркнуть значимость аудиторского заключения для принятия экономических решений как внешними, так и внутренними пользователями. Для внешних пользователей аудиторское заключение является не только выражением профессионального суждения, подтверждающего или не

подтверждающего достоверность данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и залогом доверия к экономическому субъекту в целом. Для внутренних пользователей, располагающих не только аудиторским заключением, но и отчетом аудитора, наличие этих документов, в определенном смысле, является фактором, определяющим организационные решения в части совершенствования системы управления финансовыми, трудовыми и прочими ресурсами.

Внешним пользователям доступна только публикуемая часть – аудиторское заключение. Аудиторские стандарты, в частности ФСАД 3/2010 защищает интересы пользователей отчетности, т.к. наделяет аудитора, руководствующегося собственным профессиональным суждением, возможностью включать в аудиторское заключение дополнительную информацию. Эта информация способствует привлечению внимания пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности к:

а) отраженному в бухгалтерской (финансовой) отчетности (далее - бухгалтерская отчетность) обстоятельству, которое, по мнению аудитора, настолько важно, что является основополагающим для понимания

бухгалтерской отчетности ее пользователями;

б) не отраженному в бухгалтерской отчетности обстоятельству, которое может способствовать пониманию пользователями бухгалтерской отчетности аудита, ответственности аудитора или содержания аудиторского заключения. [4]

Включение данного раздела в аудиторское заключение требует предварительного информирования представителя собственника аудируемого лица. При этом представитель собственника аудируемого лица получает представление об отдельных обстоятельствах, на которые аудитор намеревается указать в аудиторском заключении, и может при необходимости настоять на разъяснениях аудитора по данному вопросу.

В качестве примера к такой информации, привлекающей внимание пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, можно отнести дополнительное раскрытие информации об отдельных аспектах учетной политики, внутренней отчетности и особенностей функционирования внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни. Исследователи отмечают, что факты хозяйственной жизни являются универсальным объектом контроля, так как их обязан контролировать каждый экономический субъект [5; 9, с. 53]. Оценивая систему внутреннего контроля аудитор ограничивается в основном теми функциями, которыми, согласно действующим профессиональным стандартам наделен главный бухгалтер [8].

Такое пристальное внимание к внутреннему контролю вызвано тем, что он выступает не только как объект оценки аудитора, но и как обязанность экономического субъекта [7; 12].

В то же время, если аудитор считает необходимым, то он включает в аудиторское заключение часть, которая может способствовать пониманию пользователями бухгалтерской отчетности процесса и результатов аудита, ответственности аудитора или содержания аудиторского заключения (далее -

содержащая прочие факты часть) [4].

Включение в аудиторское заключение информации, привлекающей внимание пользователей, позволяет им с большей степенью уверенности принимать экономические решения на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Также аудиторское заключение, включающее прочие факты, позволяет и аудируемым лицам, и внешним пользователям понимать процесс аудита, что будет способствовать большему доверию к мнению аудитора, и как следствие в большей уверенности в том, что принятые экономические решения обоснованы.

Список используемой литературы

1. *Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2015) Принят Государственной Думой 24 декабря 2008 года, одобрен Советом Федерации 29 декабря 2008 года*

2. *Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) Утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.99 № 43н*

3. *Федеральный стандарт аудиторской деятельности № 2/2010 «Модифицированное мнение в аудиторском заключении» Утверждён Приказом Минфина России от 20 мая 2010 г. № 46н, введен в действие 17 августа 2010 г.*

4. *Федеральный стандарт аудиторской деятельности № 3/2010 «Дополнительная информация в аудиторском заключении» Утверждён Приказом Минфина России от 20 мая 2010 г. № 46н, введен в действие 17 августа 2010 г.*

5. *Алексеева В.В., Мильгунова И.В. Методика оценки учетно-контрольных процедур фактов хозяйственной жизни экономических субъектов в аудите // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. №2 (19). С. 135-142.*

6. *Воюцкая И.В. Нормативная модель процесса аудита // В сборнике: Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита Материалы Международной научно-практической конференции. под научной редакцией Е.М. Сорокиной. 2014. С. 257-265.*

7. *Воюцкая И.В., Коське М.С., Мишучкова Ю.Г. Аудит: учебное пособие. – Оренбург. 2016. – 131 с.*

8. *Коське М.С., Воюцкая И.В. Внутренний контроль как обязанность экономического субъекта и объект оценки аудитора // Аудитор. 2015. № 1-2 (239-240). С. 40-47*

9. *Коське М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Внутренний контроль в обеспечении достоверности и минимизации рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 24 (414). С. 50-64*

10. Коське М.С., Мишучкова Ю.Г. Особенности взаимодействия системы внутреннего контроля и аудита // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. 2012. № 1. С. 175-179.

11. Коське М.С., Мишучкова Ю.Г., Воюцкая И.В. Внутренний контроль как трудовая функция главного бухгалтера // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 6 (348). С. 14-27.

12. Поленова С.Н. Система внутреннего контроля: теоретический аспект построения и функционирования // Аудитор №6, 2016. С. 19-27.

13. Розуленко Т.М. Методика и технология проведения подтверждающего аудита // Аудиторские ведомости №1, 2013 С. 15-32

Налог на доходы с физических лиц: сроки уплаты и отчетность в 2017 году

*Мишучкова Ю.Г. к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова, Россия
Донина Н.С. бухгалтер
АО "Страховая компания" СОГАЗ-Мед"*

Аннотация. В статье представлен обзор актуальных изменений, касающихся сроков перечисления налога на доходы с физических лиц, формирования отчетности и организации внутреннего контроля начисления и перечисления НДФЛ.

Ключевые слова: налог на доходы с физических лиц, страховые взносы, внутренний контроль.

Abstract. The review of urgent changes in terms of transfer of a tax on the income on natural persons is presented to formation of the reporting and the organization of internal control of charge and transfer of a personal income tax in article.

Keywords: tax on the income on natural persons, insurance premiums, internal control.

В 2017 году в учете заработной платы и формировании отчетности по налогам и взносам произошли изменения. Эти изменения касаются всех предприятий, имеющих наемных работников и выступающих в качестве налоговых агентов по исчислению и уплате налога на доходы с физических лиц. Но сначала остановимся на новшествах в размерах и сроках выплаты заработной платы.

В соответствии со ст. 133 ТК РФ работодатель обязан выплачивать своим сотрудникам заработную плату не меньше установленного минимального размера оплаты труда (далее МРОТ), однако следует отметить, что компания вправе установить работникам оклад меньше, чем законодательный минимум, но тогда в трудовом контракте обязательно нужно предусмотреть

какие-либо дополнительные премии или компенсации, в результате начисления которых оплата труда будет больше или равна установленному МРОТ. С 1 июля 2016 года размер МРОТ установлен Федеральным законом № 164-ФЗ от 02.06.2016 и составляет 7500 рублей. Согласно ст.136 ТК РФ работодатель обязаны выплачивать заработную плату работникам не реже чем два раза в месяц. С 3 октября 2016 года Федеральным законом от 03.07.16 № 272-ФЗ установлен срок выплаты заработной платы - не позднее 15-го числа следующего месяца. Следовательно, последний срок для выплаты аванса — последний день текущего месяца, однако если заработная плата выплачивается раньше, то необходимо и откорректировать дату выдачи аванса. Например, если окончательный расчет в организации 10-го числа следующего месяца, аванс нужно выдавать не позднее 25-го числа. За неправильно установленный срок выплаты аванса, организация несет ответственность в виде штрафа до 50 000 руб. (ст. 5.27 КоАП РФ), а если нарушение выявляется повторно, размер штрафа возрастает до 100 000 руб. Таким образом важно установить четкие сроки выплаты зарплаты, а не диапазон. Например, необходимо утвердить, что 20-го числа выдается заработная плата за первую часть месяца, а 5-го числа — за вторую, так же рекомендуется не использовать фразы «не позднее», «до конца месяца» (письма Роструда от 20.06.14 № ПГ/6310-6-1 и от 28.11.13 № 14-2-242).

Требование о выплате зарплаты каждые полмесяца распространяется не только на основных сотрудников, но и на совместителей (письмо Роструда от 30.11.09 № 3528-6-1), однако компания вправе установить разные даты выплат для отдельных подразделений. Например, для одних 5-го и 20-го, для других 2-го и 17-го. [7]

На практике часто встречаются такие ситуации когда сам сотрудник желает получать зарплату раз в месяц, однако как разъяснил Роструд в Письме от 01.03.2007 №472-6-0 такая позиция в отношении сроков выплаты заработной платы, в том числе и аванса, является нарушением даже если имеется заявление от сотрудника с просьбой выплачивать зарплату один раз в месяц.

Заработная плата облагается НДФЛ, страховыми взносами во внебюджетные фонды и страховыми взносами от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Ставки взносов в 2017 году представлены в таблице 1.

С 1 января 2017 года Налоговый кодекс Российской Федерации дополнен новой главой 4 «Страховые взносы в Российской Федерации». Так, полномочия по контролю за уплатой взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное (на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством) страхование и приему отчетности по ним передаются от органов внебюджетных фондов налоговым органам. Однако, квартальную отчетность необходимо представлять и в налоговые органы и в государственные внебюджетные фонды. За фондом социального страхования по прежнему остается контроль правильности произведенных расходов. С 2019 года планируется перечислять взносы в ФСС в полном объеме, без вычетов сумм расходов по временной нетрудоспособности.

Таблица 1 -Ставки налогов и сборов в 2017 году

Налог/взнос	Ставка
НДФЛ	13% для резидентов, 30% для нерезидентов
Страховые взносы:	
на обязательное пенсионное страхование	22%
на обязательное медицинское страхование	2,9%
на обязательное медицинское страхование	5,1%
взносы от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	0,2 до 8,5% в зависимости от вида деятельности

Что касается НДФЛ, то плательщиком этого налога является сам работник (п. 1 ст. 207 НК РФ). Работодатель лишь рассчитывает сумму НДФЛ, удерживает ее из зарплаты сотрудника и перечисляет в бюджет (п. 1, 4 и 6 ст. 226 НК РФ).

Удержание и перечисление налоговым агентом НДФЛ в бюджет с заработной платы производится один раз в месяц. Однако с 1 января 2016 года организация обязана перечислить НДФЛ не позднее дня, следующего за днем фактической выплаты зарплаты с учетом переноса срока из-за выходных и праздничных дней. Датой получения дохода является та дата, на которую доход признается фактически полученным для целей включения его в налоговую базу по НДФЛ, то есть уже не имеет значения, как выплачивается заработная плата — на счет работника, из кассы или другим способом важен только сам факт выплаты вознаграждения. Следовательно при выдаче аванса никакие налоги и взносы начислять, удерживать и уплачивать не нужно (письмо ФНС России от 15.01.2016 № БС-4-11/320). [1]

На практике обычно налоги уплачиваются до выплаты заработной платы. Как заявляют специалисты финансового ведомства, перечисление НДФЛ налоговым агентом в авансовом порядке, то есть до даты фактического получения налогоплательщиком дохода, не допускается (письма Федеральной налоговой службы от 25.07.14 № БС-4-11/14507@).

Однако арбитражная практика свидетельствует об обратном. Арбитражный суд Московского округа в своем постановлении от 28.07.2016 № Ф05-5279/2015 указал, что досрочное перечисление налоговым агентом НДФЛ состава налогового правонарушения не образует. В постановлении также отмечается, что согласно абзацу 2 пункта 1 статьи 45 НК РФ, налогоплательщик вправе исполнить обязанность по уплате налога досрочно. При этом правило о досрочной уплате налога распространяется и на налоговых агентов.

Некоторые виды выплат, относимых к зарплате, освобождены от обложения НДФЛ. Полный перечень выплат, не облагаемых НДФЛ, установлен статьей 217 НК РФ. В него, например, включены различные компенсации,

предусмотренные федеральным, региональным или местным законодательством Российской Федерации (п. 3 ст. 217 НК РФ).

С 01.01.2016 года в соответствии с федеральным законом "О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ в целях повышения ответственности налоговых агентов за несоблюдение требований законодательства о налогах и сборах" № 113-ФЗ от 02.05.2015 помимо справок 2-НДФЛ, налоговые агенты представляют ежеквартальный расчет по НДФЛ, который показывает начисленный размер НДФЛ за период. Следует обратить на некоторые особенности заполнения квартального отчета 6-НДФЛ. Форма состоит из двух разделов. В первом разделе отражаются обобщенные по всем физическим лицам суммы начисленного дохода, исчисленного и удержанного налога нарастающим итогом с начала налогового периода по соответствующей налоговой ставке. Во втором разделе указываются даты фактического получения физическими лицами дохода и удержания налога, сроки перечисления налога и обобщенные по всем физическим лицам суммы фактически полученного дохода и удержанного налога. Таким образом, суммы налога, указанные в разделе 2 не всегда относятся к суммам начисленного дохода, указанного в разделе 1. Это объясняется тем, что по разным видам дохода установлены свои даты перечисления НДФЛ. Налоговые агенты обязаны удержать начисленную сумму налога непосредственно из доходов налогоплательщика при их фактической выплате.

С введением жестких сроков перечисления НДФЛ возрастает ответственность налогового агента, а следовательно и роль контроля при начислении и перечислении НДФЛ. Изучив арбитражную практику по срокам исчисления, перечисления и представления отчетности по НДФЛ, считаем целесообразным ведение специального регистра в рамках организации внутреннего контроля по учету расчетов по налогу на доходы с физических лиц. Такой регистр нами разработан, опробирован в учетной практике и предлагается к обсуждению (Таблица 2).

Таблица 2 - Регистр начисления и перечисления НДФЛ в _____ году.

Начисление НДФЛ				Перечисление НДФЛ		
Дата начисления дохода	Вид дохода	Дата выплаты	Сумма дохода	Дата	Номер платежного поручения	Сумма налога
1	2	3	4	5	6	7
Итого за 1 квартал				Итого за 1 квартал		

Итого за полугодие				Итого за полугодие		
Итого за 9 месяцев				Итого за 9 месяцев		
Итого за год				Итого за год		

Столбцы с 1 по 4 позволят сформировать информацию для заполнения раздела 1 формы 6-НДФЛ. Для раздела 2 соответственно предназначены столбцы с 5 по 7. Ведение данного регистра нарастающим итогом позволит бухгалтеру в полной мере осуществлять внутренний контроль сроков исчисления и перечисления в бюджет налога на доходы с физических лиц.

При выплате налогоплательщику дохода в натуральной форме или получении налогоплательщиком дохода в виде материальной выгоды удержание исчисленной суммы налога производится налоговым агентом за счет любых доходов, выплачиваемых налоговым агентом налогоплательщику в денежной форме. При этом удерживаемая сумма налога не может превышать 50 процентов суммы выплачиваемого дохода в денежной форме.

Список используемой литературы

1. Дони́на Н.С. Особенности учета и отчетности по налогу на доходы с физических лиц в 2016 году // Вестник магистратуры. - №5-4 (56). - 2016. - С.130-132
2. Еженедельная правовая газета «Учет. Налоги. Право» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gazeta-ипр.ru/>
3. Информационно-правовая система «Гарант» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.garant.ru/>
4. Колодина И. Отчетность по налогу на доходы физических лиц // Российская Бизнес-газета. - 2014 - N 943 (14) - С.14-27.
5. Косы́ке М.С., Мишучкова Ю.Г. Особенности взаимодействия системы внутреннего контроля и аудита // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. - 2012. - № 1. - С. 175-
6. Практический журнал для бухгалтеров «ГлавБух» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.glavbukh.ru
7. Самосейко В.Э. 3 главных вопроса об авансе // Заработная плата. - №1 - 2017. http://zp.by/number/2017/1/3_glavnyh_voprosa_ob_avanse

Элементы кредитно-денежных отношений при расчете бонусами

*Пилипенко А.В., старший преподаватель
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье делается попытка сравнить элементы системы кредитно-денежных отношений государства и элементы организации оборота бонусов (баллов) компаний в сфере продвижения услуг и товаров компаний. Кратко определяются функции аналогов элементов кредитно-денежной системы. Выявляются основные особенности системы оборотов бонусов(баллов) в компаниях на основе сравнения их функций с системы кредитно-денежных отношений.

Ключевые слова: Бонусы, денежный оборот, кредитно-денежная система, денежные суррогаты, криптовалюты, продвижение.

Abstract. The article attempts to compare the elements of the system of monetary relations between the state and elements of the organization of turnover of the bonuses (points) of companies in the field of promotion of goods and services companies. Brief defines the functions of the counterparts of the elements of the monetary system. Identifies the main features of the system speed bonuses(points) in the companies on the basis of comparison of functions with system of monetary relations.

Keywords: Bonuses, money circulation, monetary system, money substitutes, cryptocurrency promotion.

В настоящее время для целей продвижения товаров или услуг хозяйствующие субъекты рыночных отношений активно применяют стимулирование потребителей при помощи бонусов (или баллов). Суть этого вида стимулирования заключается в создании условий для получения дополнительных благ потребителем путем выполнения каких-либо условий: приобретение товаров на заранее определенную сумму, использования для расчетов пластиковой определенно вида карты и т.п. Далее эти бонусы(баллы) можно потратить теми способами которые указывает компания их начисляющая. В некоторых случаях это скидка на будущие покупки этой же компании или возможность получить какие-то дополнительные льготы. При этом наибольший интерес представляют те компании которые предлагают различные варианты использования бонусов(баллов) с привлечением компаний-партнеров из других отраслей и видов бизнеса. В этом случае заработанные в одной компании бонусы(баллы) могут быть реализованы не только в компании их выпускающих, но и у компаний-партнеров. В нынешних российских реалиях наиболее яркими представителями компаниями выпускающими подобные бонусы является ПАО «МТС» и ПАО «Сбербанк». Первый из них предлагает в основном «зарабатывать» бонусы(баллы) осуществляя платежи за услуги связи, а также оплачивая покупки в фирменных салонах и по другим основаниям. ПАО «Сбербанк» за совершение расчетов при помо-

щи некоторых видов пластиковых карт и некоторым другим условиям начислять бонусы(баллы) которые, можно потратить не только на условиях cash-back ,но и , например ,при покупке билетов на рейсы авиакомпании «Аэрофлот»- всем известная операции «накопление милей».

Для повышения уровня восприятия рассматриваемого вопроса удобнее предположить, что число компаний партнеров может быть достаточно велико и даже неограниченно.

Интерес для исследований представляет тот факт что оплаты каких-то преференций в виде прав на льготу, скидку и т.п. применяются бонусы(баллы). Это наиболее очевидные функции которые с некоторыми ограничениями подобны функциям традиционных денег- использования для расчетов и обращения.

Сравним основные аспекты использование традиционных денег как элемента денежно- кредитно денежных отношений в государстве и оборота бонусов(баллов) в системе продвижения товаров и услуг компаний. (Таблица 1)

Таблица1 Сравнение денег как элемента кредитно-денежных отношений в государстве и оборота бонусов(баллов) в системе продвижения товаров и услуг компаний

Функции	Деньги	Бонусы
Основные условия получения («зарабатывание»)	Определяет рынок. Востребованность товара(услуги) рынком	Определяет выпускающий хозяйствующим субъектом – организатором оборота. Предполагает осуществление каких- либо действий конкретным по требованию организатора оборота
Основные условия расходования	Наличные –свободно Безналичные на услуги и товары не запрещенные законом	Определяется выпускающий хозяйствующим субъектом- организатором оборота
Выполнение функции накопления	В полном объеме	Как правило существенно ограничена. Степень выполнения определяется выпускающий хозяйствующим субъектом- организатором оборота
Выполнение функции определения стоимости	В полном объеме. Основной фактор- текущая ситуация на рынке	Может быть как существенно ограничена так и незначительно. Определяется как рынком так хозяйствующим субъектом- организатором оборота
Конвертируемость как часть функции международных денег	Как правило в полном объеме в соответствии с рыночной ситуацией	Редкое явление для бонусов по отношению к обмену на традиционные деньги. Внутри сферы оборачиваемости как правило устанавливается хозяйствующим субъектом- организатором оборота
Основная сфера оборачиваемости	Территория стран где допущены к обороту различные виды денег, физические и юридические лица	Устанавливается по условиям. Как правило в отношении тех хозяйствующих субъектов кто выполняет условия приобретения.

Анализируя вышеприведенную таблицу можно сделать следующие выводы:

- по своему статусу бонусы(баллы) используемые для продвижения товаров и услуг компаний приближаются к статусу денежных суррогатов т.е. они частично могут выполнять роль денег в экономики. Можно предположить, что степень такого приближения зависит от степени приближения их возможностей использования к традиционным функциям денег: инструмента расчетов, накопления капитала, мерой стоимость, обращения, международных денег

- обращение бонусов(баллов) в правовом отношении регулируется пока только на уровне компании – хозяйствующего субъекта вводящей такое обращения, что дает возможность достаточно свободно и в существенных аспектах устанавливать условия оборачиваемости.

Гипотетически наиболее существенным препятствием для усиления позиций бонуса является возможность конвертации бонусов(баллов) в традиционные деньги. Учитывая опыт использования денежных суррогатов как отечественные билеты печально известного «МММ» Сергея Мавроди и ныне пользующейся спросом международном уровне криптовалюты Биткойн, такое препятствие не видится чем – то категорически не преодолимым. Конечно, при условии отсутствие полного запрета со стороны регуляторов- в РФ это Центральный банк Федерации. Такое конвертирования несомненно повысит интерес к бонусам(баллам). При этом очевидно не миновать спора о том что такое бонусы : товар или денежные суррогаты. Аналогичные споры ведутся среди экономистов и финансистов различных уровней в РФ по отношению к Биткойнам.

Рассмотрим следующий элементы системы оборота бонусов, чьи функции частично совпадают с функциями элементов системы денежно – кредитного обращения государства -организатор обращения.

Для со выберем наиболее ярко выраженные функции присущие организатору системы традиционного денежного обращения государства (Таблица 2).

Таблица 2 - Сравнение функций организатор обращения как элемента традиционной системы денежного обращения государства и системы обращения бонусов (баллов) в системе продвижения товаров и услуг компаний

Функции	Традиционная система денежного обращения	Система обращения бонусов
Создание непосредственно предмета обращения	В ведении организатор обращения полностью	Как правило полностью в ведении организатора.
Регулирование экономики на территории обращения	Обязательная функция. Один из регуляторов	Не всегда существенное и не всегда регулируется
Регулирования кредитования	Одна из основных функций	Не всегда предусмотрена

Из таблицы видно что организатор обязан сопровождать денежного обращения в полном объеме выступая при этом и еще и регулятором эконо-

мики и кредитования. А для организатором обращения бонусов такие функции могут выполняться в регулируемом объеме.

В системе обращения бонусов также используется аналог расчетного кассового центра- РКЦ. В структуре кредитно- денежных отношений государства РКЦ выполняет прежде всего роль подразделения центрального банка организующего и проводящего расчеты между участниками безналичных расчетов. В системе обращения бонусов эту функцию в большей степени выполняет компьютерное обеспечение процесса оборота.

Организация кредитования, как элемента системы денежно- кредитных отношений, в абсолютном большинстве случаев при организации оборота бонусов(баллов) не предусмотрена. На практике при организации продвижении товаров и услуг известны случаи предоставления кредитов в традиционных деньгах не прибегая к бонусам.

Также как элемент системы традиционной системы оборота денег государства при обороте бонусов (баллов) отсутствует система выполняющая функции аналогичной системы коммерческих банков.

Таким образом, сравнивая обобщенные функции некоторых элементов традиционной системы кредитно- денежного обращения государства и обобщенные функциями оборота бонусов(баллов) в компании можно сделать следующие выводы:

1. Некоторые элементы системы оборота бонусов(баллов) функционально схожи с традиционной системы кредитно- денежного , что позволяет говорить о возможности формирования функционального подхода к исследованию организации первой.

2. Одним из основных факторов укрепления системы оборота бонусов(баллов) является возможность их конвертация в традиционные деньги. При этом появляется тема для дискуссий что такое бонусы(баллы) используемые для продвижения в компаниях - денежный суррогат или товар.

3. Оборот бонусов(баллов) по продвижению товаров и услуг компании может регулироваться самой компании или группы компаний - партнеров. Особую привлекательность в организации системы оборота бонусов(баллов) является возможность регулирования на микроэкономическом уровне.

4. Кредитование в системы организации оборота бонусов(баллов) является своеобразной незанятой нишей, которая свободна для заполнения идеями по её организации.

Необходимо отметить, что система оборота бонусов(баллов) нуждается в изучении не только с точки зрения системы продвижения товаров и услуг, но и как система оборота с элементами функций аналогичными элементам системы кредитно – денежных отношений государства

Список используемой литературы

1. Пилипенко А.В. Некоторые аспекты внутрифирменного планирования в условиях текущего экономического кризиса в России // Фундаментальные и прикладные научные исследования / Сборник статей Международной

научно - практической конференции. 2016. С. 69 - 73.

2. Пилипенко А.В., Лазарева О.С. Актуальные проблемы внутрифирменного планирования // Символ науки: Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «ОМЕГА САЙНС» (Уфа). ISSN:2410 - 700X. – 2016. №4 - 1. – С. 171 - 176.

3. Пилипенко А.В., Лазарева О.С. Внутрифирменное планирования в период кризиса: возможности для дальнейшего развития // *European Journal of Economics and Management Sciences*. 2016. № 2. С. 66 - 69.

Резервы производства мяса-говядины в рамках импортозамещения

*Н.В. Пустотина, ст.преподаватель
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Г.Ф. Пустотина, д.с.х.н., Россия*

Аннотация. В рамках реализации программы по импортозамещению производство российской продукции животноводства занимает один из ключевых аспектов. Мясо является одним из основных продуктов питания. Его пищевая ценность определяется наличием полноценного животного белка и жира. В статье приведены статистические данные по производству в Российской Федерации мяса всех видов, как одного из основных источников животного белка, физиологические нормы, обеспеченность на душу населения по мясу, в том числе и по мясу-говядине.

Ключевые слова: потребность, обеспечение, импортозамещение, интенсификация, скот, породы.

Abstract. Within a program implementation on import substitution production of the Russian products of livestock production occupies one of key aspects. Meat is one of main products of food. Its nutrition value is determined by availability of full-fledged animal protein and fat. In article statistical data on production are provided in the Russian Federation of meat of all types as one of the main sources of animal protein, physiological regulations, security per capita on meat including on meat beef.

Keywords: requirement, providing, import substitution, intensification, cattle, breeds.

В последнее время все более актуальным становится вопрос об импортозамещении, что обусловлено рядом экономических санкций к России и вызванные этим ответные меры.

Данный процесс затрагивает вопрос о национальной безопасности, решение которой требует разработки и применения целого комплекса мер - экономических, организационных и правовых. При этом необходимо не просто обеспечить потребности в российских товарах, но и ускорить переход на производство высококачественных, конкурентоспособных на мировом рынке

товаров.

При повышении эффективности национальной экономики следует помнить о ряде фактов, играющих в этом важную роль: рост производительности труда, устойчивая макроэкономическая ситуация, снижение инфляции, деловая активность субъектов предпринимательской деятельности и прочие. В целях сохранения достигнутого уровня и роста эффективности, необходимость постоянного роста производительности труда напрямую зависит стабильного развития отраслей производства и хозяйствования.

Мясо является одним из основных продуктов питания. Его пищевая ценность определяется наличием полноценного животного белка и жира. Некоторые питательные вещества мяса по своей пищевой ценности, сбалансированности, химическому составу и свойствам невозможно заменить потреблением другой пищи. Кроме белка и жира в мясе содержатся: экстрактивные вещества, витамины, макро и микроэлементы. Мясо в организме хорошо усваивается (до 80 процентов) и сочетается с различными продуктами.

По медицинским нормам в среднем на человека в год требуется 80 кг мяса и мясопродуктов, в том числе 32 кг говядины, 30 кг свинины, 16 кг мяса птицы, 2кг баранины и др. [2].

По данным Росстата в 2013г. было произведено на убой скота и птицы в убойном весе 8544,2, 2014 – 9070,3 и 2015г. – 9565,2 тыс. тонн. [6]. В расчете на душу населения потребление мяса отечественного производства составило соответственно: 59,6; 63,1; и 65,3 кг в год.

Согласно Доктрине продовольственной безопасности по мясу доля отечественной мясной продукции в общем объеме ресурсов должна быть не менее 85 процентов. Исходя из этого, уровень обеспеченности по мясу отечественного производства на одного человека не соответствует утвержденным нормативам.

Анализ динамики структуры производства мяса в Российской Федерации в убойном весе за период 2010-2014гг. показал снижение доли говядины с 24 до 18 процентов от общего объема и увеличение мяса птицы (с 40 до 46 процентов) и свинины (с 32 до 33 процентов).

По уровню потребления говядины на душу населения в год в 2013 г. Российская Федерация занимала пятое место среди основных стран производителей, опережая страны ЕС. В Аргентине на этот период потребление говядины на душу населения составляло 61,5; в Бразилии -39,1; США – 36,7; Канаде – 29,9; России – 16,6; ЕС – 15,4 кг соответственно. В 2015г. потребление говядины в Российской Федерации сократилось на 2,4 кг в год на душу населения, в результате чего она переместилась на шестое место, уступив странам ЕС [2].

Для обеспечения потребления мяса на душу населения необходимо иметь дополнительно 2136,3 тыс. тонн мяса, причем наибольший удельный вес должна составлять говядина.

В статье Г.Ф. Пустотиной и Н.В. Пустотиной в условиях экономических санкций ряда зарубежных стран, введения запрета на импорт сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Российскую Федерацию

из США, Канады, Австралии, Королевства Норвегии, стран Европейского союза, Украины сельское хозяйство России получило дополнительный импульс для дальнейшего развития [4].

На фоне сокращения общего поголовья крупного скота с 2013 по 2015гг. на 564 тыс. голов, в том числе 221 тыс. голов коров производство живой массы в расчете на одну голову скота увеличилось на 10,4 процента и составило 120,7 кг. Общий же объем производства вместе с субпродуктами в 2015г. увеличился на 6,3 процента по сравнению с 2014г. За пять месяцев 2016г. производство говядины по сравнению с этим периодом 2015г увеличилось на 3,6 процента.

Наиболее высокий рост производства говядины наблюдался в Сибирском, Центральном, Приволжском Федеральных округах и составлял около 28, 27, и 20 процентов соответственно [2]. Все это свидетельствует о наличии материальных и генетических ресурсов в отрасли отечественного скотоводства, которые необходимо использовать более интенсивно.

В Российской Федерации для производства говядины используют в основном скот молочных и молочно-мясных пород, поскольку удельный вес скота специализированных мясных пород составляет около пяти процентов от общего поголовья крупного рогатого скота [3].

Среди пород крупного рогатого скота в Российской Федерации лидером по численности является черно-пестрый скот (до 47 процентов), второе место занимает красный и красно-пестрый (25,4), на третьем месте – палево-пестрый ((17,4) и 10,3 процента приходится на долю бурых пород скота [1]. Широкое распространение черно-пестрого и красно-пестрого скота обусловлено высокой молочной продуктивностью коров, однако по мясной продуктивности животные этих пород уступают сверстникам комбинированных пород, среди которых основной является симментальская порода.

Проведенные многочисленные опыты по использованию симментальской породы скота, как при чистопородном разведении, так и при скрещивании с другими породам, в том числе и со специализированными мясными свидетельствуют о высоких мясных качествах потомков [5].

Наши исследования по изучению мясной продуктивности чистопородных бычков симментальской породы показали, что уже в возрасте 15 месяцев от них можно получить хорошо обмускуленные тяжеловесные туши.

Изучение динамики живой массы бычков симментальской породы показало, что за весь период выращивания от них получены высокие абсолютные приросты (табл.1).

За 5 месяцев от каждого симментальского бычка получено по 157,72кг абсолютного прироста. Сравнение данных, полученных по симментальским бычкам с результатами интенсивного выращивания бычков специализированных мясных пород, проведенных нами ранее, показало, что за такой же период выращивания от бычков абердин-ангусской получено по 128,9кг прироста живой массы, герефордской - 133кг, казахской белоголовой - 141,0 кг и шортгорнской пород - 140,4кг.

Таблица 1 - Динамика живой массы бычков разных пород, кг ($\bar{x} \pm Sx$)

Возраст, мес.	Порода				
	симментальская	абердин-ангусская	геррефордская	казахская белоголовая	шортгорнская
	n = 10	n = 9	n = 10	n = 10	n = 10
10	257,2 ± 1,32	240,4 ± 7,11	269,4 ± 6,39	259,9 ± 6,90	255,4 ± 7,82
11	285,4 ± 1,28	262,9 ± 7,19	298,5 ± 6,15	288,3 ± 6,42	283,8 ± 10,20
12	316,3 ± 1,39	283,1 ± 8,71	324,4 ± 6,64	317,2 ± 8,50	314,3 ± 10,59
13	349,8 ± 1,51	310,9 ± 11,29	354,5 ± 7,14	344,8 ± 10,75	345,2 ± 12,50
14	383,4 ± 1,58	339,5 ± 12,98	380,0 ± 7,86	375,1 ± 12,00	373,7 ± 13,92
15	414,9 ± 1,18	369,3 ± 12,96	402,4 ± 9,48	391,9 ± 12,08	395,8 ± 14,75

По живой массе в возрасте 15 мес. симментальские бычки достоверно превосходили бычков абердин-ангусской породы ($P > 0,999$). Разница между бычками симментальской, геррефордской, казахской белоголовой и шортгорнской породами составила соответственно 12,5; 14,0; 19,1 кг в пользу симменталов и была недостоверной.

Организация полноценного кормления бычков на протяжении всего периода обеспечило получение от них высоких среднесуточных приростов (табл. 2).

Снижение среднесуточных приростов с возрастом животных связано с относительным затуханием процессов, протекающих в протоплазме растущих организмов, с повышением дифференцированных клеток и тканей, с увеличением доли резервных веществ и т.д.

Таблица 2 - Динамика среднесуточного прироста бычков разных пород, г

Возраст, мес.	Прирост, г.				
	симментальская	абердин-ангусская	геррефордская	казахская белоголовая	шортгорнская
10-11	940	750	970	946	946
11-12	1030	673	863	963	1017
12-13	1117	926	1003	920	1030
13-14	1120	953	850	1010	930
14-15	1053	993	746	860	736
10-15	1052	859	887	940	936

У бычков симментальской породы самая высокая интенсивность роста. По энергии роста они превосходят аналогов шортгорнской на 3,8; казахской белоголовой - на 4,2; геррефордской пород - на 7,3 и абердин-ангусской – на 4,6%. Это является свидетельством того, что симментальские бычки к 15 месячному возрасту сохраняют высокую энергию роста, тогда как у бычков

специализированных мясных пород она резко снижается.

Результаты контрольного убоя показали, что в возрасте 15 месяцев у бычков симментальской породы при интенсивном выращивании выход туши составил 54,2%, выход мякоти на 1кг костей - 4,48кг. По массе парной, охлажденной туши, мякотной части туши превосходят бычков абердин-ангусской, казахской белоголовой и шортгорнской пород, уступая по этим показателям сверстникам герефордской породы соответственно на 7,8; 8,9 и 11,3кг (табл.3).

Таблица 3 - Морфологический состав туш подопытных бычков разных пород

Показатель	Порода				
	симментальская	абердин-ангусская	герефордская	казахская белоголовая	шортгорнская
Предубойная масса, кг	394,6	343,3	390	386,7	353,3
Масса парной туши, кг	213,9	197,7	221,7	211,3	198,0
Выход парной туши, %	54,2	57,6	56,8	54,6	56,0
Масса внутреннего сала, кг	13,8	7,72	11,92	9,21	12,48
Убойный выход, %	57,7	59,8	59,9	57,0	59,6
Масса охлажденной туши, кг	210,8	194,1	219,7	207,6	196,0
Масса мякоти, кг	166,1	156,9	177,4	165,3	156,0
Масса костей, кг	37,1	29,6	34,5	34,1	32,8
Масса сухожилий и связок, кг	7,6	7,6	7,8	8,2	7,1
Индекс мясности, кг	4,48	5,30	5,14	4,85	4,76

По индексу общей мясности туш преимущество было за бычками специализированных мясных пород. Симментальские бычки по этому показателю уступали шортгорнским на 0,28, казахским белоголовым – на 0,37, герефордским – на 0,66 и абердин-ангусским – на 0,82кг.

Мясо бычков симментальской породы было менее жирным.

По содержанию протеина в мясе-фарше симменталы превосходят сверстников мясных пород на 1,82-2,26%, а по содержанию жира уступают им в 1,72-2,64 раза. Отсюда и калорийность 1кг мяса-фарша у бычков сим-

ментальной породы была ниже, чем у бычков мясных пород на 377,8-951,8 килокалорий.

По содержанию внутримышечного жира симментальские бычки незначительно уступали казахским белоголовым сверстникам (на 0,21%). Разница между симменталами и герефордскими бычками составила 0,58%, шортгорнскими – 0,84 и абердин-ангусскими – 0,96% в пользу бычков мясных пород.

Таким образом, бычки симментальной породы при интенсивном выращивании дают высокие среднесуточные приросты, что позволяет к 15 месячному возрасту получать тяжеловесный молодой бычок.

По показателям мясной продуктивности (масса парной и охлажденной туши, выходу парной туши и убойному выходу) они приближаются к бычкам специализированных мясных пород скота. По химическому составу мяса симментальские бычки уступают последним, тем не менее, высокое содержание белка в мясе симментальских бычков и низкое – жира повышает ценность мяса, относя его к диетическому продукту питания.

Из вышеизложенного следует, что интенсивное использование генетического потенциала скота симментальной породы по мясной продуктивности позволит увеличить рост производства живой массы в расчете на одну голову скота со 120,7 кг до 220-250 кг в год.

Учитывая наличие поголовья скота симментальной породы и требования стандарта для палевых пород по живой массе, имеется реальная возможность дополнительно производить ежегодно 1195,1 тонн высококачественной говядины, что в свою очередь будет способствовать снижению импорта и увеличению доли потребления мяса-говядины в питании населения.

Список используемой литературы

1. Дунин И. М., Данкверт А.Г. *Справочник пород и типов сельскохозяйственных животных, разводимых в Российской Федерации. Словарь терминов по разведению, генетике, селекции и биотехнологии размножения сельскохозяйственных животных. Перечень российских и международных организаций в сфере животноводства.* ФГБНУ ВНИИплем. - М., 2013. - 551 с.

2. Кириллов С. Л., Вахневич Н. И., Завальнюк А. В., Вышегуров М. С. *Роль регионов в обеспечении продовольственной безопасности России // Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки. 2015. Т. 15, вып. 3. С. 73–86. ISSN 1818-7862.*

3. Пустотина Г.Ф., Пустотина Н.В. *Использование генетических ресурсов отечественных пород скота для производства молока <http://elibrary.ru/item.asp?id=26543191> Актуальные проблемы регионального развития. Межвузовский сборник научных трудов. Выпуск 11. С.90-94 (дата обращения 15 января 2017г.).*

4. Пустотина Г.Ф., Пустотина Н.В. *Производство молока при рациональном использовании генетических ресурсов отечественных пород скота // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2016. №3 (59). С.133-135. <http://elibrary.ru/item.asp?id=26454989> (дата обращения*

15 января 2017г.).

5. Пустотина Г.Ф. *Научно-практические основы повышения эффективности использования генетических ресурсов крупного рогатого скота при производстве молока и мяса на Южном Урале: дисс. д-ра с-х. наук Волгоградский НИТИ ММС и ППЖ РАСХН.- Волгоград, 2009.-431с.*

6. *Регионы России. Социально-экономические показатели, 2015 [Электронный ресурс] www.gks.ru/free . doc /doc /. 2015 region reg-pok- 15.*

Развитие дальневосточного региона: приоритеты и перспективы России

А. А. Уваров, к. т. н., доцент,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. В статье дается характеристика дальневосточного региона. Приводятся данные по истории освоения в советский период и на современном этапе. Доказывается необходимость приоритетного развития данного региона.

Ключевые слова: регион, развитие, освоение, ресурсы, нефть, газ, трубопроводы, инфраструктура.

Abstract. The article describes the Far Eastern region. Data on the history of development in the Soviet period and at the present stage are given. The need for priority development of this region is being proved.

Keywords: region, development, development, resources, oil, gas, pipelines, infrastructure.

Крайний восточный регион России и самый крупный федеральный округ - Дальний Восток, который протянулся с севера на юг на огромное расстояние, омывается водами Тихого и Северного Ледовитого океанов и имеет самую большую береговую линию. Общая площадь Дальневосточного региона составляет 6,2 млн. км² Дальневосточный регион - занимает более трети площади России.

Регион обладает крупными ресурсами, в недрах которого имеются огромные запасы алмазов, золота, серебра, олова, свинца, редкоземельных элементов и др. Также имеется крупные запасы железной руды, угля, нефти, природного газа, древесины и гидроэнергетических ресурсов. На Дальнем Востоке вылавливают свыше 60% рыбы и морепродуктов России.

В двадцатом веке на Дальнем Востоке были созданы основные инфраструктурные предпосылки социально-экономического развития и основа промышленного потенциала. В настоящее время этот промышленный потенциал сосредоточен в южной зоне района при очаговом развитии северных территорий. Вдоль трассы БАМ созданы предпосылки формирования новой промышленной зоны, хозяйственное освоение которой имеет большое значение для всей страны.

В разные периоды освоения Дальнего востока важнейшим инструментом государственной политики в отношении развития района с 1930-х гг. являлись и остались до настоящего времени целевые программы. Процент выполнения данных инвестиционных программ развития региона постоянно снижался, хотя эти программы всегда оставались одним из главных методов решения проблем государства на Дальнем Востоке.

Однако, в начале XXI в. ни по одному важнейшему параметру не удалось полностью реализовать программные намерения. Но в настоящее время реализованы новые федеральные целевые программы, такие как строительство космодрома «Восточный», подготовка и проведение саммита АТЭС и сформированы стратегии, направленные на развитие и поддержание Дальнего Востока.

Дальневосточный регион освоен слабее других регионов России, в связи с удаленностью от центральных и наиболее обжитых районов. Большие расстояния усложняют развитие экономических связей с центром и удорожают стоимость продукции при ее доставке из других экономических районов. И поэтому одной из главных проблем Дальнего Востока является ликвидация транспортной оторванности.

В настоящее время существует потребность по обеспечению формирования надежной системы транспортных коммуникаций региона с западными и центральными районами РФ на основе модернизации железнодорожного, автомобильного, авиационного транспорта и усиленного дорожного строительства.

Огромное значение для Дальнего Востока имеет Транссибирская железнодорожная магистраль, строительство которой началось еще в 1892 г. Она играет важнейшую транзитную, обеспечивая перевозки грузов из стран Азиатско-Тихоокеанского региона в европейские страны. На долю железнодорожного транспорта приходится до 80% перевозимых грузов. От Транссибирской магистрали отходит ряд ответвлений, одно из них от Комсомольска-на-Амуре до Советской гавани. Второй выход на Тихоокеанское побережье получил с постройкой Байкало-Амурской магистрали от Усть-Кута до Комсомольска-на-Амуре. От большого БАМа отходит малый БАМ: Тында - Беркамит - Томмот - Якутск, построенный пока только до станции Нерюнгри. Строительство БАМа привело к созданию ряда комплексов на трассе и особенно важного для Дальнего Востока Южно - Якутского территориально-производственного комплекса.

Правительство РФ разработало стратегию развития железнодорожного транспорта России до 2030г., для реализации которой предусматривается инвестирование региона в размере более 1,5 трлн. руб., 28% из которых будет направлено на развитие существующих объектов железнодорожного транспорта, 72%-на строительство новых железнодорожных линий. Реализация стратегии развития железнодорожного транспорта в регионе позволит увеличить эксплуатационную длину железных дорог в регионе практически в два раза - до 14,8тыс. км. В результате густота железнодорожной сети будет

повышена почти на 85%, что позволит создать транспортные условия для опережающего роста экономики Дальнего Востока.

Исключительное значение для Дальнего Востока имеет морской транспорт. На протяжении всего побережья расположены 32 морских порта включая 22 торговых и 10 рыбных, а также около 300 небольших портов и портовых пунктов. Их доля в общем грузообороте российских портов составляет около 35%.

Важнейшими морскими портами во внешнеэкономических связях России являются: Петропавловск-Камчатский, Нагаево (Магадан), Находка, Советская Гавань, порт Восточный, Владивосток и др. порты. Однако технический уровень дальневосточных морских портов не отвечает современным требованиям.

Внутренний водный транспорт в регионе используется главным образом в бассейнах рек Амур и Лена.

Количество автомобильных дорог с твердым покрытием на Дальнем Востоке значительно меньше, чем в европейской части страны. Регион пока оторван от единой дорожной сети России, поскольку еще не закончено строительство федерального значения на трассе Чита-Хабаровск-Находка. Автомагистралей в районе не много, среди них: Большой Не вер-Ал дан-Якутск, Якутск- Магадан; Хабаровск-Владивосток, Хабаровск-Биробиджан, Колымский тракт и др.

Автомобильный транспорт обеспечивает перевозки на северо-востоке между портами Охотского и Берингово морей и промышленными центрами в глубине материка, но автомобильных дорог все равно не хватает.

Велика роль и авиационного транспорта. Во внутрирайонных связях Авиационный транспорт осуществляет пассажирские перевозки и доставку грузов, особенно на труднодоступные и малоосвоенные территории.

В области развития авиационного транспорта необходима реконструкция крупных аэропортов Владивосток, Якутск, Магадан, Южно-Сахалинск, Благовещенск, что даст возможность активнее участвовать в международной системе авиаперевозок по кросс - полярным маршрутам.

Главная проблема воздушного транспорта это эксплуатация морально и физически устаревшего самолетно-вертолетного парка, степень износа которого составляет свыше 80%.

Существующая транспортная система российского Дальнего Востока дает возможность освоения рынка международных транзитных перевозок. Железные дороги с незамерзающими дальневосточными портами России органично вписываются в рамки концепции организации международных мультимодальных транспортных систем, т.е. коридоров. Поэтому транспорт Дальнего Востока создает хорошие возможности для осуществления мировых транзитных перевозок по проходящим через регион международным транспортным коридорам. В этой системе чаще всего выделяют два евроазиатских коридора - «Транссиб» и «Северный морской путь»

Ключевая роль в экономическом развитии Дальнего Востока видится в его дальнейшей интеграции в Азиатско-Тихоокеанский регион, использова-

нии транспортных функций. Ведь Большинство территорий Дальнего Востока имеет прямой выход к Тихому океану, или к границе с КНР, что обеспечивает им удобные торговые связи со странами АТР и США.

С целью открытия долгосрочного сотрудничества России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона в области энергетики, на многосторонней основе с целью формирования в Дальневосточном регионе стройной схемы перспективного использования энергетических ресурсов правительство РФ приняло решение о строительстве экспортного нефтепровода Ангарск - Находка с ответвлением на Дацин (Китай).

Инвесторами строительства экспортного нефтепровода - Находка с ответвлением на Дацин выступают крупнейшие Российские компании, с учетом предпочтений этих компаний. На их разработку потребуется около 25 млрд. долл. Компании также намерены использовать трубопровод в Китай для экспорта нефти, добываемых на своих месторождениях в Томской области (Западная Сибирь).

Перспективным в формировании энергетической инфраструктуры для Дальнего Востока является формирование газотранспортной системы в регионе. По экспертным оценкам, доля «голубого сырья» только в топливном балансе

Первоочередные шаги по реализации Программы будут направлены в основном на преодоление рыночных, ресурсных и финансовых рисков при формировании газового комплекса восточных регионов.

Дальний Восток находится в состоянии энергетического кризиса. Это связано с завышенными тарифами на энергию. Федеральной энергетической комиссии и Минэнерго России необходимо в самое ближайшее время дополнительно рассмотреть этот вопрос и решить, что можно сделать для того, чтобы стабилизировать и снизить тарифы на тепловую и электрическую энергию, ликвидировать чрезмерную разницу цены оплаты производителей и потребителей за энергию. В регионе для этого есть все возможности: наличие гидроресурсов, нефти, газа, угля.

Дальний Восток - самый малонаселенный район страны. Численность населения Дальнего Востока - 6,3 млн. чел. Население размещено крайне неравномерно. Район заселялся медленно, что объясняется его удаленностью, бездорожьем, суровыми природными условиями. Более плотно заселены южные районы Приморья и территория вдоль трасс железных дорог. Особенно редко заселена северная часть района в Чукотском автономном округе.

В настоящее время, такая низкая плотность населения на Дальнем Востоке, по сравнению с другими регионами страны, становится тревожным фактом. За последние 15 лет численность населения снизилась на 20% , и если демографическая ситуация не изменится, то к 2020-2025гг. население Дальнего Востока может значительно сократиться и регион может попасть в «демографическую яму».

Такое катастрофическое снижение численности населения вызвано многими факторами. Одним из таких факторов является низкая заработная плата. Например, средняя заработная плата в регионе в четыре раза меньше

авиабилета до Москвы, и в связи с этим значительная часть населения - 38% побывали во время отпусков и каникул не в столице, а в Китае, и только 9% населения смогли позволить себе посетить Москву и Санкт-Петербург. Другим фактором является самая низкая обеспеченность населения жильем. Еще в советское время были построены временные квартиры в районе БАМа, в которых люди продолжают жить в настоящий момент, износ которых уже достиг 100%. Самая главная проблема - это массовый приток мигрантов из КНДР и Китая.

Для решения этих и других проблем необходима реальная активизация экономической и социальной жизни Дальнего Востока, нужны государственная гарантия и поддержка повышенных нормативов воспроизводства человека, его здоровья, образовательных и духовных потребностей, соответствующих региональной специфике.

В настоящее время Правительство РФ разработало проект федеральной целевой программы о социальном развитии Дальнего Востока и Забайкалья, в числе задач которой находится закрепление населения в регионе на основе сохранения и создания новых рабочих мест и повышение демографических показателей.

Дальний Восток - регион, обладающий большим потенциалом, который используется на сегодняшний день далеко не полностью. В регионе сосредоточены огромные природные богатства, производственные, технологические и научные ресурсы. Именно этому региону предстоит сыграть значительную роль в возрождении и обновлении страны, создать экономические мощности, сопоставимые по масштабу с бурно развивающимися экономиками Китая и Юго-Восточной Азии. Важность этого региона отметил в своем послании Федеральному собранию В.В. Путин, отметив необходимость развития транспортной, телекоммуникационной и энергетической инфраструктуры региона. Президент заявил, что Дальний Восток должен стать одним из опорных регионов при сотрудничестве России с сопредельными государствами.

Список используемой литературы

1. Бурганова И.Н. *Идея общего пространства от Владивостока до Лиссабона: Pro et contra // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2014. No 7-8. Pp. 155-157.*
2. Возжеников А.В. *Национальная безопасность России: новые угрозы и опасности жизненно важным интересам личности, общества и государства. М., 2003. Государственное управление. Электронный вестник Выпуск № 56. Июнь 2016 г.*
3. *Государственная программа «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» // Правительство России [Официальный сайт]. 29.03.2013. URL: <http://government.ru/programs/232/about/> (дата обращения: 15.03.2016).*
4. Панов А.Н. *Интеграция России в Азиатско-Тихоокеанский регион: перспективы 2012-2020. М.: РСМД, 2012.*

5. Семенов Тянь-Шанский В. О могущественном территориальном владении применительно к России: очерк по политической географии // Русский обозреватель [Сайт]. 13.10.2008. URL: <http://www.rus-obr.ru/library/913> (дата обращения: 11.06.2016).

Возрастание роли науки в свете новой парадигмы экономики, основанной на знаниях

*М.Ю. Варавва, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены методологические проблемы развития науки как важнейшего ресурса и института экономики, основанной на знаниях. В основу авторской позиции положен системный подход к анализу науки как сложной, открытой, нелинейной, самостоятельной, самоорганизующейся, саморазвивающейся системы. Сделан акцент на изменении характеристик научного знания в рамках новой парадигмы постиндустриального развития общества. Предложена классификация функций науки с точки зрения ее когнитивных и прикладных аспектов.

Ключевые слова: экономика, основанная на знаниях, фундаментальная наука, научные знания, когнитивная сфера, функции науки.

Abstract. The article considers the methodological problems of scientific development as the most important resource and the Institute of economy based on knowledge. The basis of the author's position is a systemic approach to the analysis of science as a complex, open, nonlinear, Autonomous, self-organizing, self-developing system. Focuses on the changing characteristics of scientific knowledge within the new post-industrial paradigm of social development. A classification of the functions of science from the point of view of its cognitive and applied aspects.

Keywords: economy based on knowledge, basic science, scientific knowledge, cognitive sphere, the function of science.

Современные подходы к экономике, основанной на знаниях акцентируют внимание на том, что это особый тип экономики, в котором благосостояние зависит, прежде всего, от наукоёмких активов – научных знаний и инноваций.

Основополагающими признаками такой экономики становятся: приоритет теоретического знания и фундаментальных наук, которые являются основой высоких технологий; превращение науки в главнейший ресурс и фактор экономического развития; увеличение удельного веса лиц, занятых в сфере производства знаний; переход от преимущественного производства товаров к производству услуг; преодоление ограниченности благ и ресурсов при одновременном возникновении дефицита времени и информации[3].

Когда говорят об экономике, основанной на знаниях, то чаще всего имеют в виду научные знания. Поэтому подчеркивая роль в современном обществе именно науки, необходимо говорить не о знаниях вообще, а только о «научных знаниях, генерирующих все технические и технологические новшества» [8,с.135]. На характер современного общественного производства оказывает существенное влияние именно наука, а не знания в целом.

Одно из первых глубоких и систематических исследований общих вопросов функционирования и развития науки принадлежит английскому учёному Дж. Берналу [1]. Ряд положений теоретической концепции Дж. Бернала не утратили актуальность и сегодня, например, о том, что национальная экономика должна опираться на науку и постоянно развиваться с помощью научных исследований; о неизбежности усиления разума в сознательном управлении обществом; о единстве теории и практики, которое достигается лишь на основе деятельности значительного числа людей [11,с.256].

Дж. Бернал выделяет три направления прогресса, обусловленных развитием научного знания, которые могут повлечь за собой ещё большие достижения: «во-первых, это освоение новых источников энергии, во-вторых, компьютеризация всех сфер научной, технологической, государственной и коммерческой деятельности и, в-третьих, более глубокое понимание природы биологических процессов»[9,с.148].

Наука (научное знание) может рассматриваться с нескольких позиций: а) гносеологической (философской); б) эпистемологической (сциентарной); в) институциональной; г) экономической.

С гносеологической точки зрения, наука – это «особый вид познавательной деятельности, сфера человеческой активности, способ освоения мира, нацеленные на выработку объективных, системно организованных, обоснованных знаний»[6,с.31]. Под наукой следует понимать и сами знания, произведённые в этой сфере.

Институциональная теория рассматривает науку как социальный институт, обеспечивающий функционирование познавательной деятельности.

Теоретико-экономическое определение науки позволяет уточнить её сущность как специфического вида интеллектуального труда, особый ресурс и самоорганизующуюся систему, с присущими ей элементами, принципами, связями.

Наука – это сфера нематериального (духовного, интеллектуального) производства, направленного на создание новых знаний..., «включающая в себя все условия и моменты этого производства: учёных с их знаниями и способностями, квалификацией, опытом; с разделением и кооперацией научного труда; научные учреждения, методы научно-исследовательской работы, всю систему научной информации, а также всю сумму наличных знаний, выступающих в качестве предпосылки, средства, либо результата научного производства» [10,с.9].

Придерживаясь точки зрения А. Дагаева, следует отметить, что наука как сфера производства нового знания может трактоваться: «во-первых,... как одна из составных частей (функциональных подсистем) экономической

системы общества»[5,с.40]. Тогда ее существование и развитие следует рассматривать в тесной увязке с состоянием экономики, которая органично впитывает в себя достижения науки и регулирует ее развитие в соответствии с внутренними потребностями. Во-вторых, можно предположить, что наука в той или иной степени автономна от экономики: часть усилий ученых направляется на удовлетворение потребностей народного хозяйства, часть – на получение нового знания, которое в данный момент может и не имеет определенного практического значения, но рано или поздно найдет свое воплощение в конкретных технологиях и будет использовано на благо обществу. В-третьих, имеет право на существование и тезис о том, что наука самоценна сама по себе и должна в силу этого развиваться независимо от экономической ситуации и конъюнктуры – любые достоверные научные результаты крайне важны для понимания окружающего мира и прогресса всей человеческой цивилизации[5,с.40-41].

Рассматривая науку с позиций системного подхода, необходимо отметить, что она представляет собой самоорганизующуюся, саморазвивающуюся, открытую, автономную и динамичную систему[4].

С точки зрения самоорганизации наука являет собой устойчивую структуру, состоящую из множества взаимодействующих элементов, субъектов, прямых и косвенных связей между ними. Важным фактором самоорганизации науки следует считать её стихийный, стохастический характер. Саморазвитие науки как системного образования предполагает наличие собственных источников внутреннего развития, такими источниками служат противоречия, приводящие к смене старых научных парадигм на новые, последовательно проходя через зоны бифуркации и участки монотонного развития. Наиболее крупными бифуркациями являются научные революции» [9,с.149].

Наука относится к разряду открытых систем: научные знания являются основой многих видов человеческой деятельности; число связей между различными подсистемами реального мира, исследованием которых занимается наука, неисчислимо велико; процесс научного познания бесконечен.

Современные идеи в развитии когнитивной науки связаны с анализом познающих систем как систем незамкнутых и динамичных. Наука представляет собой достаточно динамичное образование как с точки зрения включаемого в него знания (процесс открытия нового знания мобилен, само знание изменчиво в плане того, что может морально устаревать и обновляться), так и с точки зрения поисковой деятельности, нацеленной на производство этого знания. Исходя из этого положения, научное знание можно определить как саморегулируемую исследовательскую активность человека, которая предполагает перевод знаний из статического состояния в динамическое (под этим следует понимать реализацию, применение знания в теоретическом и практическом плане).

Как автономная система наука функционирует независимо от других сфер человеческой деятельности, в том числе и от практики. Для того, чтобы открывать новые знания, устанавливать неизвестные ранее явления и зако-

номерности, наука не требует вмешательства извне: она располагает универсальным и специфическим набором средств, инструментов и методов. Результатом научного процесса выступает получение нового теоретического знания, служащего удовлетворению разнообразных человеческих потребностей.

Наука как системное образование располагает необходимым набором характеристик, к которым следует отнести только присущие этой сфере специфические признаки (свойства), цель, средства, функции, результаты научного труда, субъекты, виды деятельности, институты, генерирующие новое знание.

Науку следует рассматривать не только как самостоятельную систему, с присущими ей специфическими элементами, но и как подсистему общества, выполняющую определённые функции в воспроизводственном процессе. Наука – полифункциональна, и как подсистема она выполняет важнейшие когнитивные и преобразовательные функции.

Исторически первой функцией науки можно считать познавательную (когнитивную), связанную с удовлетворением одной из наиболее важных духовных потребностей человека – познание окружающего мира. С точки зрения современных отношений «наука–общество» эта функция может рассматриваться как «внутрисистемная, т.е. направленная прежде всего на удовлетворение внутренних потребностей (реализацию внутренних целей) научного сообщества» [10,с.14].

По мере роста, с одной стороны, потенциала науки, а с другой – готовности общества воспринять и ассимилировать результаты научных исследований возрастало значение образовательной, технологической (производительной), мировоззренческой, управленческой и других «внешних» по отношению к науке функций.

Внешняя или преобразовательная функция науки реализуется через исследования, заранее ориентированные на выполнение социального заказа. В этом случае технологическую или производительную функцию будут выполнять исследования, направленные на поиск новых средств и способов преобразования материальной среды, в том числе естественной (т.е. живой природы), и искусственной материальной среды.

Технологическая функция науки состоит в непосредственной стимуляции технического прогресса и в обеспечении тех прикладных разработок, которые приносят коммерческий эффект. А её «экспертная функция связана с тем, что перед современным обществом регулярно возникают проблемы – от экспертизы технических проектов до выработки стратегий социально-экономического развития, для решения которых необходимы учёные» [12,с.27-28].

Образовательная функция сопряжена с тем, что основная часть знания, которое получает и усваивает любой современный человек в процессе своей социализации, произведена в недрах науки и является её неотъемлемой составной частью.

Реализация управленческой функции происходит как при исследовании

методов планирования, организации и управления социальными системами, так и технических средств управления. Нацеливание отечественной науки преимущественно на решение технологических задач, что ярко выражено в государственных программах научно-инновационного развития России, существенно обедняет и сужает ее возможности, в том числе и рыночные. Общество предъявляет науке комплексный и разноплановый социальный заказ, а ее рыночный потенциал может быть направлен не только на наукоёмкое производство, но и систему образования, управления, консультативно-экспертные услуги.

В таком разделении функций есть значительная доля условности: любое исследование в той или иной мере реализует одновременно все функции науки. В этой связи, если рассматривать науку как целостную подсистему, обеспечивающую интенсивное воспроизводство общества, можно говорить о её единой или всеобщей преобразовательной функции.

Таким образом, миссия современной науки предполагает эффективное выполнение всего комплекса ее социально значимых функций.

От общества наука получает ресурсы, необходимые для своего воспроизводства и развития:

- финансовые ресурсы, которые общество в лице государства, корпораций, частных фондов готово выделять для научных исследований;
- материальные ресурсы, необходимые для осуществления научной деятельности (земля, оборудование, материалы, энергия);
- интеллектуальные ресурсы в виде притока новых поколений в научную деятельность[4].

Общественное воздействие на науку в этом случае характеризуется как действие экзогенной силы, стимулирующей научный прогресс: результаты научной деятельности функционируют в обществе, а результаты общественной деятельности функционируют в науке как внешние силы.

Научное знание служит средством достижения социальных и экономических результатов: общество, обеспечивая высокие стандарты образования, здравоохранения, экологии путём развития последних на основе научных достижений, тем самым минимизирует свои социальные конфликты, лучше само организуется и оказывается более эффективным и в экономическом отношении.

Процессы превращения науки в ценный экономический ресурс, создание на его основе наукоёмкой, высокотехнологичной продукции, означают постепенную трансформацию общественного производства из материального в инновационное, характеризующееся большей долей интеллектуального труда.

Несомненно, что достаточно высокий уровень жизни и устойчивый экономический рост современных постиндустриальных стран предопределен успехами фундаментальной и прикладной науки. В этом плане стоит согласиться с тезисом В. Иноземцева о том, что «так или иначе, страны с сильной конкурентоспособной экономикой и высоким уровнем жизни развиваются

сегодня на основе всемерного использования потенциала, заключенного в прогрессе теоретического знания» [7, с.19].

Подчеркивая возросшую роль науки в свете новой парадигмы, экономики, основанной на знаниях, последнюю можно определить как научно-инновационную, в которой важнейшим ресурсом и фактором производства становятся все виды знания, но приоритетными являются научные знания; субъекты этой экономики способны генерировать, распространять, накапливать, воспроизводить знания, материализовать их в высокотехнологическую продукцию и получать социально-экономические выгоды в результате их эффективного использования[2, с.31]. Это означает, что развитое общество сегодня может воспроизводить на качественно новой основе свои производительные силы только путём активного использования современных достижений науки.

Список используемой литературы

1. Бернал Дж. *Наука в истории общества*. – М, 1956.
2. Варава М.Ю. *Контуры построения национальной модели экономики с научно-инновационной доминантой*//*Вопросы инновационной экономики*. 2016. №1. С.9-32
3. Варава М.Ю. *К вопросу о роли науки и научных знаний в теориях новой экономики российских экономистов*//*Известия Оренбургского государственного аграрного университета*. 2007. Т. 4. № 16-1. С. 189-192.
4. Варава М.Ю. *Развитие научного знания как ресурса современной экономики*//диссерт. на соискание ученой степени кандидата экономических наук /Саратовский государственный социально-экономический университет. Оренбург, 2008. – 215с.
5. Дагаев А. *Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом* // *МЭиМО*. 2001. № 6. С.37-43.
6. Ильин В.В., Калинин А.Т. *Природа науки. Гносеологический анализ*. – М.: Мысль, 1985. – 230 с.
7. Иноземцев В. *Наука, личность и общество в постиндустриальной действительности* // *Российский химический журнал*.1999. № 6. С.11-19.
8. Князев Ю. *Как определить современное общество: постиндустриальное, информационное, общество знаний, научно-инновационное?*//*Общество и экономика*. 2006. №10. С.121-133.
9. Лесков Л.В. *Наука как самоорганизующаяся система* //ОИС. 2003. № 4. С. 127-48.
10. *Наука в экономической структуре народного хозяйства*/Под общ. ред. Б.Г. Салтыкова. –М.: Наука, 1990. –190 с.
11. *Наука о науке. Общество в технологический век*. – М, 1996.
12. Юревич А.В. *Стратегия возрождения российской науки*//*Высшее образование сегодня*. 2003. № 11. С. 27-33.

Нормативно-законодательные основы трудового воспитания обучающихся в современном образовательном процессе

*В.В. Пахарь – аспирант,
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», Россия,
О.В. Приказчикова, к. ист. н.,
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», Россия*

Аннотация. Воспитание трудолюбия у детей и подростков является актуальной проблемой современной практики воспитания. Именно поэтому перед каждой образовательной организацией на всех ступенях обучения стоят задачи по формированию трудолюбия у каждого ребёнка, осознанию его социальной роли и по воспитанию отношения к труду как важнейшей жизненной потребности.

Ключевые слова: законодательство, нормативно-правовые акты, образовательная организация, современная практика воспитания, трудовое воспитание, трудолюбие.

Abstract. The Education of diligence in children and adolescents is an actual problem of modern education experience. That's why before each educational organization at all levels of education are the problems of formation of diligence in each child the awareness of its social role and on education attitude to work as the most important necessities of life.

Keywords: legislation, legal acts, educational organization, modern practice of education, labor education, hard work.

В своем выступлении на Всероссийском семинаре-совещании руководителей органов исполнительной власти субъектов РФ, осуществляющих государственное управление в сфере образования, и председателей региональных организаций Общероссийского Профсоюза образования Министр образования и науки РФ Ольга Васильева подчеркнула важность трудового воспитания в современном образовательном процессе: «образование – это учение и воспитание». Васильева отметила, что «трудовое воспитание способствует социализации школьников и будет готовить их «ко всем сложностям жизни», и важную роль в этом процессе играет такой школьный предмет, как технология» [1].

В конце августа 2016 года министр образования и науки России Ольга Васильева в ходе Общероссийского родительского собрания заявила; «трудолюбие должно воспитываться с малых лет» [2].

Процесс трудового воспитания детей и подростков является продолжением государственной политики и правового регулирования отношений в сфере образования, которые основываются на принципах, закреплённых в российском законодательстве (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Нормативно-правовые акты, обеспечивающие трудовое воспитание обучающихся в современном образовательном процессе

Нормативно-правовой акт	Содержание
1) ФЗ РФ «Об образовании в Российской Федерации», статья 3	закрепляет, что «гуманистический характер образования, приоритет жизни и здоровья человека, прав и свобод личности, свободного развития личности, воспитание взаимоуважения, трудолюбия, гражданственности, патриотизма, ответственности, правовой культуры, бережного отношения к природе и окружающей среде, рационального природопользования» [3].
2) Приказ Министерства образования и науки РФ «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 49.03.01 Физическая культура (уровень бакалавриата)»	определяет, что «у обучающихся необходимо воспитывать социально - личностные качества: организованность, целеустремленность, трудолюбие, ответственность, гражданственность, коммуникативность, толерантность» [4].
3) Приказ Министерства обороны РФ «Об утверждении порядка и условий приема в образовательные организации высшего образования, находящиеся в ведении министерства обороны Российской Федерации»	учреждает, что «основными моральными качествами кандидата должны являться: принципиальность, смелость, решительность, мужество, выдержка и самообладание, исполнительность, трудолюбие, честность, целеустремленность, настойчивость, самостоятельность и др.» [5].
4) Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о статусе воспитанников воинских частей»	устанавливает, что «поощряются воспитанники, добросовестно выполняющие свои обязанности, отличающиеся примерным поведением, высокой успеваемостью, трудолюбием» [6].
5) Приказ Министерства образования и науки РФ «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 101100 гостиничное дело (квалификация (степень) «бакалавр»)»	утверждает, что «выпускник должен понимать и анализировать мировоззренческие, социально и личностно значимые философские проблемы, проявлять патриотизм, трудолюбие и гражданскую ответственность» [7].
6) Приказ Министерства внутренних дел РФ «Об организации деятельности военного образовательного учреждения высшего профессионального образования внутренних войск Министерства внутренних дел Российской Федерации»	закрепляет, что «основной целью обучения курсантов по индивидуальным планам является воспитание трудолюбия и личной ответственности за качественное освоение программы подготовки, предусмотренной индивидуальным планом обучения» [8].
7) Приказ Министерства обороны РФ и Министерства образования и науки РФ «Об организации деятельности учебных военных центров, факультетов военного обучения и военных кафедр при федеральных государственных образователь-	утверждает, что «одной из основных задач воспитательной работы является формирование и развитие у граждан трудолюбия, добросовестного отношения к учебе и стремления в совершенстве овладеть избранной военно-учетной специальностью»

ных учреждениях высшего профессионального образования»	[9].
8) Письмо Министерства общего и профессионального образования РФ «О специфике деятельности специальных (коррекционных) образовательных учреждений I - VIII видов»	закрепляет, что «обучение труду осуществляется на начальном этапе учитель класса, группы, группы продленного дня для детей с глубокой умственной отсталостью, а на последующих этапах - учитель трудового обучения» [10].
9) Письмо Министерства образования и науки РФ «О направлении методических рекомендаций»	утверждает, что «образовательные программы, реализуемые в организациях, осуществляющих отдых и оздоровление детей, в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 августа 2013 г. № 1008 должны быть направлены на обеспечение духовно-нравственного, гражданско-патриотического, военно-патриотического, трудового воспитания учащихся» [11].
10) Устав (основной закон) Владимирской области	закрепляет, что «государственная политика в сфере образования, науки и культуры в области основывается на принципах: воспитания гражданственности, нравственности, духовности, трудолюбия, уважения к правам и свободам человека, любви к Родине, родному краю, семье, бережного отношения к окружающей среде» [12].
11) Закон Мурманской области (Устав Мурманской области)	определяет, что «органы государственной власти Мурманской области осуществляют содействие признанию и пропаганде приоритета общечеловеческих и национальных ценностей, здорового образа жизни, свободного развития личности, гуманистического характера образования, а также воспитанию гражданственности, трудолюбия, уважения к правам и свободам человека, любви к Родине, семье» [13].
12) Устав Свердловской области	закрепляет, что «органы государственной власти Свердловской области и иные государственные органы Свердловской области в пределах их полномочий содействуют воспитанию у обучающихся и воспитанников образовательных организаций патриотизма, гражданственности, трудолюбия, уважения к правам и свободам человека и гражданина» [14].

Основными ценностями, при работе обучающимися выступают: творчество и созидание, стремление к познанию и истине, уважение к труду, бережливость, целеустремленность и настойчивость.

Особая роль при этом уделяется совместной педагогической деятельности семьи и школы, которая включает: организацию и проведение сов-

местных праздников, организацию экскурсий на производственные предприятия с привлечением родителей, участие родителей в школьных смотрах и конкурсах и т. д.

Педагогу, который прививает трудовое воспитание детям и подросткам следует помнить, что:

1) Трудолюбие - черта характера личности, заключенная в положительном отношении лица к процессу трудовой деятельности. Проявляется трудолюбие в: добросовестности, инициативности, увлеченности и удовлетворенности самим процессом труда, активности. Процесс воспитания трудолюбия будет успешен только в том случае, когда школьник видит и понимает смысл и результаты своего труда.

2) Трудолюбие должно быть направлено на достижение определенного превосходства (некоторых преимуществ) над другими людьми, чтобы вызывать положительные эмоции от своей реализации.

3) Когда учитель отличающийся непоследовательностью и строгостью отвергает группу детей, то у данных ребят формирование трудолюбия чаще всего тормозится под влиянием операциональных трудностей. Если строгий учитель отвергает из класса отдельных учеников, то формирование трудолюбия тормозится под влиянием личностных трудностей.

4) Содержательная характеристика понятия «трудолюбие» как качества личности учащихся, выражается в устойчивом положительном отношении к труду, формирующемся в процессе деятельности и проявляющемся желанием, умении трудиться, стремлении приобретать трудовые умения, проявлять творческую самостоятельность в различных видах трудовой деятельности.

5) Цель, усилия и результаты являются основными признаками любого труда. Связи с этим учение становится трудом только при наличии перечисленных выше признаков.

б) С одной стороны школьников может разлагать пустое времяпрепровождение, формируя в них различные порочные наклонности. С другой стороны бездумная загрузка, которая направлена на недопущение безделья или полное отсутствие умного труда будут одинаково пагубны для умственного развития учащихся.

С 2017 года в школах России будут вводиться методические рекомендации по трудовой деятельности. Министр образования и науки призывает педагогов воспитывать «человека, который будет готов трудиться, получать радость от своего труда» и рекомендует директорам школ начать самостоятельно вводить часы трудового воспитания: «Я считаю, что без трудолюбия, без навыков, которым, прежде всего мы обязаны семье и школе, без навыков трудиться ежечасно, ежесекундно, получать успехи от труда, мы не можем жить» - отметила министр [15].

Таким образом, формирование у школьников готовности к труду происходит в таких видах деятельности как: игра, учение, бытовой и производительный труд, техническое творчество и многих других видах деятельности. Так как эти виды деятельности не тождественны ни трудовой деятельности,

ни учебной деятельности, то мы условно можем объединить их под общим названием учебно-трудовая деятельность.

Благодаря осуществлению разнообразных мероприятий, для учащихся средней школы создаются условия по формированию общественно ценных мотивов деятельности, а сам труд приобретает более высокое значение.

В начальном звене трудолюбие у детей формируется достаточно успешно, но существует риск, что в старших классах произойдет снижение уровня его проявления, что может привести к развитию инфантильности у подрастающего поколения. Для противодействия возможному риску необходимо не только осуществлять трудовое воспитание школьников, но и попытаться приобщить обучающихся к трудовому самовоспитанию.

Мы понимаем, что на становление отдельных компонентов трудолюбия школьника влияют особенности воспитательной системы школы, в которой он обучается. Тем не менее, выпускники средней школы получают не только теоретические, но и практические знания, что позволит им быстрее адаптироваться на месте будущей работы.

Список используемой литературы

1. *Ольга Васильева отметила важность трудового воспитания в школе* // Режим доступа: <http://www.edu.ru/news/education/olga-vasileva-otmetila-vazhnost-trudovogo-vospitan>
2. *Министр образования усилит трудовое воспитание в школах* // Режим доступа: <https://republic.ru/posts/72700>
3. *Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ (ред. от 30.12.2015 г.) «Об образовании в Российской Федерации». Статья 3.* // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174
4. *Приказ Минобрнауки РФ от 7.08.2014 г. № 935 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 49.03.01 Физическая культура (уровень бакалавриата)»* // Режим доступа: *Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.*
5. *Приказ Минобороны РФ от 7.04.2015 г. № 185 «Об утверждении порядка и условий приема в образовательные организации высшего образования, находящиеся в ведении министерства обороны Российской Федерации»* // Режим доступа: <http://base.garant.ru/71003986>
6. *Постановление Правительства РФ от 21.09.2000 г. № 745 (ред. от 24.12.2014) «Об утверждении Положения о статусе воспитанников воинских частей»* http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28748
7. *Приказ Минобрнауки РФ от 16.09.2010 г. № 936 (в ред. Приказа Минобрнауки РФ от 31.05.2011 г. № 1975) «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 101100 гостиничное дело (квалификация (степень) «бакалавр»)»* // Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/99570>

8. Приказ МВД РФ от 14.01.2005 г. № 22 «Об организации деятельности военного образовательного учреждения высшего профессионального образования внутренних войск Министерства внутренних дел Российской Федерации» // Режим доступа: *Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.*

9. Приказ Минобороны РФ № 666 и Минобрнауки РФ № 249 от 10.07.2009 года «Об организации деятельности учебных военных центров, факультетов военного обучения и военных кафедр при федеральных государственных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» // Режим доступа: <http://base.garant.ru/196238>

10. Письмо Министерства общего и профессионального образования РФ от 4.09.1997 г. № 48 (в ред. Инструктивного письма Минобрнауки России от 26.12.2000 г. № 3) «О специфике деятельности специальных (коррекционных) образовательных учреждений I - VIII видов» // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_138537

11. Письмо Минобрнауки РФ от 1.04.2014 г. № 09-613 «О направлении методических рекомендаций» // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158134/96c60c11ee5b73882df84a7de3c4fb18f1a01961

12. Устав (основной закон) Владимирской области от 14.08.2001 г. № 285 (в ред. Закона Владимирской области от 06.07.2009 г. № 64-ОЗ), ст. 87 // Режим доступа: http://constitution.garant.ru/region/ustav_vladim/

13. Закон Мурманской области (Устав Мурманской области) от 26.11.1997 г. (в ред. Закона Мурманской области от 19.05.2008 г. № 966-01-ЗМО), ст. 49 // Режим доступа: http://constitution.garant.ru/region/ustav_murman

14. Устав Свердловской области от 23.12.2010 г. № 105-ОЗ (в ред. Закона Свердловской области от 08.04.2013 г. № 31-ОЗ), статья 107 // Режим доступа: <http://zssso.ru/document/494>

15. В 2017 году в школы вернётся трудовое воспитание // Режим доступа: <http://mel.fm/2016/08/30/labour>

Секция 2
Теория и практика финансов и банковского дела на современном этапе

**Анализ структуры и динамики финансовых индикаторов
уровня жизни российских домохозяйств**

*Л.В. Золотова, к.э.н., доцент,
Л.В. Портнова, к.э.н., доцент,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье проведен анализ финансовых индикаторов уровня жизни населения России. Для определения тенденций в динамике исследуемых показателей были рассчитаны коэффициенты структурных различий, средние величины динамики. В ходе анализа выяснено, что в последние несколько лет динамика реальных денежных доходов не отражает реальный уровень благосостояния населения, что обусловлено ухудшающейся макроэкономической ситуацией.

Ключевые слова: Россия, домохозяйства, доходы населения, расходы населения, структура, динамика.

Abstract. In the article the analysis of financial indicators of the standard of living of the Russian population. To determine trends in the examined indicators were calculated the coefficients of the structural differences, the average values of the dynamics. The analysis found that in the last few years, the dynamics of real money income does not reflect the real level of welfare of the population, due to the deteriorating macroeconomic situation.

Keywords: Russia, households, incomes, spending, structure, dynamics.

Для характеристики финансов населения страны используются финансовые индикаторы, как одни из показателей уровня его благосостояния. Вопрос о разработке единого индикатора уровня жизни населения остается открытым, поскольку на уровень жизни населения в стране влияют финансово-экономические, политические, социальные и прочие факторы.

Под финансовым индикатором будем понимать показатель, который позволяет определить уровень доходов и расходов населения страны путем деления их по категориям и ведения соответствующих математических расчетов с целью определения уровня благосостояния людей, проживающих в данной стране [2, с. 87].

Структура показателей финансов населения не является статичной, она меняется во времени, в связи с этим возникает необходимость изучения происходящих в ней изменений, то есть структурных сдвигов.

В структуре доходов населения Российской Федерации наибольший удельный вес занимает оплата труда, за период 2000-2015 гг. отмечается рост

доли социальных выплат и других доходов, сокращение доходов от предпринимательской деятельности и доходов от собственности (рис. 1).

Анализ изменений в динамике структуры использования денежных доходов населения, представленной на рисунке 2, в 2000 и 2015 годах позволяет сделать вывод о наличии следующих тенденций:

- снижение (хотя и незначительное) доли расходов на покупку товаров и услуг с 75,5% в 2000 году до 71,0% в 2015 году;
- незначительное снижение доли сбережений с 15,5% в 2000 году до 15,2% в 2015 году;
- рост доли расходов на обязательные платежи и разнообразные взносы с 7,8% в 2000 году до 10,9% в 2015 году;
- рост доли расходов на приобретение недвижимости – с 1,2% в 2000 году до 2,9% в 2015 году.

Для оценки интенсивности структурных сдвигов проследим изменение структуры в 2015 г. по сравнению с 2000 г. (табл. 1). Индекс Лузмора–Хэнби позволяет оценить силу структурных изменений в сравнении с максимально возможным значением этих изменений. Величина $K_{\Delta d}$ для структуры денежных доходов населения (табл.1) равна 0,081, следовательно, различие структуры в 2015 г. по сравнению с 2000 г. составляет 8,1% от максимально возможного значения.

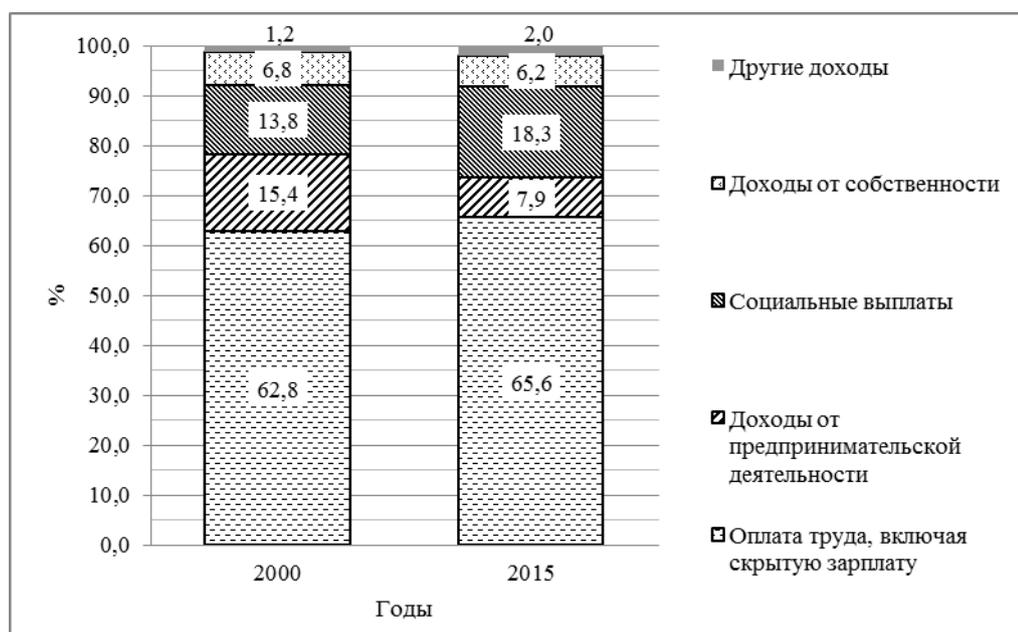


Рисунок 1 – Динамика структуры денежных доходов населения России

*Составлено авторами по источнику [4]

Различие структуры использования денежных доходов населения и сбережения доходов населения в 2015г. по сравнению с 2000г. составляет 4,8% и 7,7% соответственно от максимально возможного значения.

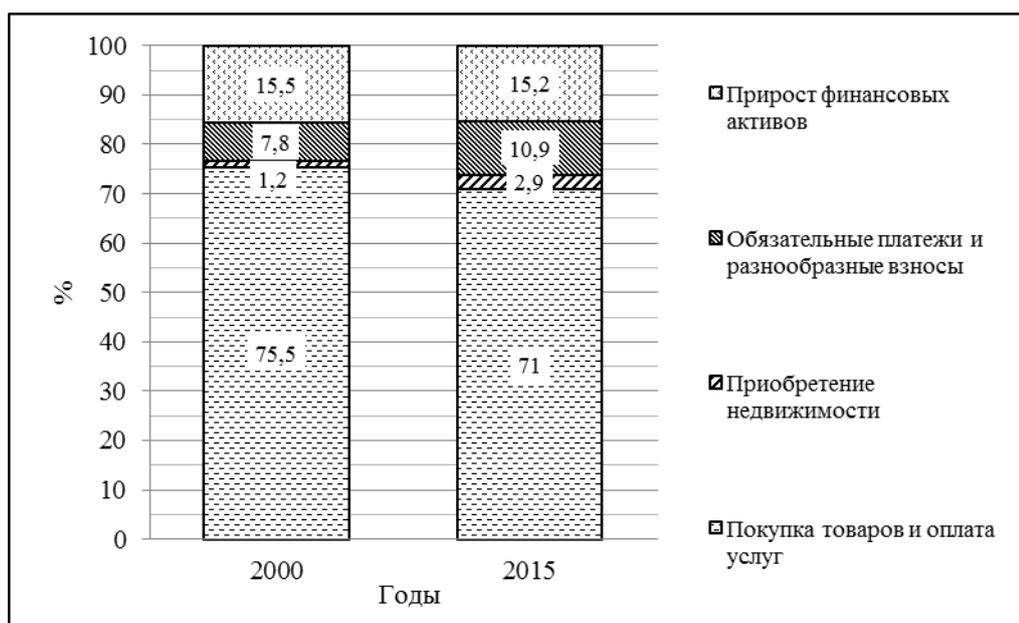


Рисунок 2 – Динамика структуры использования денежных доходов населения России

*Составлено авторами по источнику [4]

Квадратический коэффициент структурных сдвигов Л.С. Казинца показывает, на сколько процентов в среднем отклоняются друг от друга сравниваемые удельные веса. При отсутствии сдвигов в структуре совокупности этот показатель равен нулю. Верхней границы изменения коэффициент не имеет, т.е. чем большие изменения претерпевает структура, тем выше значение коэффициента [3, с.54].

Таблица 1 – Показатели структурных сдвигов* в распределениях основных индикаторов финансов населения России в 2015г. по сравнению с 2000г., %

Показатель	$K_{\Delta d}$	I_K	I_G	K_G	I_S
Структура денежных доходов населения	8,1	4,1	6,5	9,7	19,4
Структура использования денежных доходов населения	4,8	2,9	4,1	5,4	5,0
Структура сбережения доходов населения (прироста финансовых активов)	7,7	6,5	7,9	53,1	56,7

*Расчитано авторами по источнику [4]

Величина квадратического коэффициента абсолютных структурных сдвигов Л.С. Казинца (I_K) для структуры денежных доходов населения составляет 0,041. Следовательно, среднее изменение долей в структурах в 2000 и 2015 гг. равно 4,1%, что нельзя признать существенным. Среднее изменение долей в структурах использования денежных доходов населения и сбережения доходов населения в 2000 и 2015 гг. также нельзя считать существенным.

Дополним анализ расчетом индекса Галлахера, который определяет интенсивность изменения выделенных долей для анализируемой структуры.

Величина индекса Галлахера для структуры денежных доходов населения достигает значения 0,065, т.е. различие структуры в 2000 и 2015 гг. составляет 6,5%. Различие структуры использования денежных доходов населения и сбережения доходов населения в 2015 г. по сравнению с 2000г. может быть признано незначительным.

Интегральный коэффициент структурных сдвигов К. Гатева учитывает интенсивность изменений по отдельным группам и удельный вес групп в сравниваемых структурах [3, с.57].

Коэффициент структурных сдвигов К. Гатева для распределения денежных доходов населения принимает значение 0,097. Таким образом, различие структуры в изучаемые периоды составляет 9,7%, что указывает на незначительное изменение изучаемой структуры за столь продолжительный период времени. Аналогичные тенденции наблюдаются в структуре использования денежных доходов населения в 2015 г. по сравнению с 2000 г. Существенным можно признать различие в структуре сбережения доходов населения в 2015 г. по сравнению с 2000 г., которое составило 53,1%.

Интегральный коэффициент структурных различий А. Салаи позволяет учитывать интенсивность изменений по отдельным группам, удельный вес групп в сравниваемых структурах, а также число групп [3, с.58].

Коэффициент структурных различий А. Салаи для изучаемой структуры денежных доходов населения достигает значения 0,194, т.е. среднее различие долей в изучаемой структуре по методике А. Салаи составляет 19,4%. Несущественным можно считать различие в структуре использования денежных доходов населения в 2015 г. по сравнению с 2000 г., которое составило 5,0%. Существенными можно признать различия в структуре сбережения доходов населения в 2015 г. по сравнению с 2000 г., которое составило 56,7%.

В настоящее время в регионы России достаточно сильно дифференцированы по уровню социально-экономического развития, поэтому становится все более актуальным анализ территориальных различий в структуре финансовых индикаторов уровня жизни населения [1, с.86].

Оценка территориальных различий в структуре финансовых индикаторов уровня жизни населения регионов РФ, в сравнении с общероссийской структурой, проводилась с помощью индекса В. Рябцева J_R . Интерпретация результатов по критерию J_R приводится в таблице 2.

Оценка территориальных различий структур денежных доходов населения федеральных округов РФ от общероссийской позволяет сделать следующие выводы: в 2000 г. структура денежных доходов населения каждого из федеральных округов РФ, за исключением Уральского федерального округа, структура денежных доходов населения которого имела низкий уровень различий по сравнению с общероссийской структурой.

Таблица 2 – Шкала оценки меры существенности различий структур по критерию J_R [3, с. 87]

№ п/п	Интервалы значений J_R	Характеристика меры структурных различий
1	0,000 - 0,030	Тождественность структур
2	0,031 - 0,070	Весьма низкий уровень различий
3	0,071 - 0,150	Низкий уровень различий
4	0,151 - 0,300	Существенный уровень различий
5	0,301 - 0,500	Значительный уровень различий
6	0,501 - 0,700	Весьма значительный уровень различий
7	0,701 - 0,900	Противоположный тип структур
8	0,901 и выше	Полная противоположность структур

В 2015г. практически все полученные значения входят во второй и третий интервал критерия J_R (табл. 2), из чего следует, что во всех федеральных округах, кроме Северо-Кавказского и Южного, структура денежных доходов населения весьма незначительно или незначительно отличается от общероссийской структуры.

Структура денежных доходов населения Северо-Кавказского и Южного федеральных округов в 2015 г. по сравнению с аналогичной общероссийской структурой имеют существенный уровень различий (рис. 3).

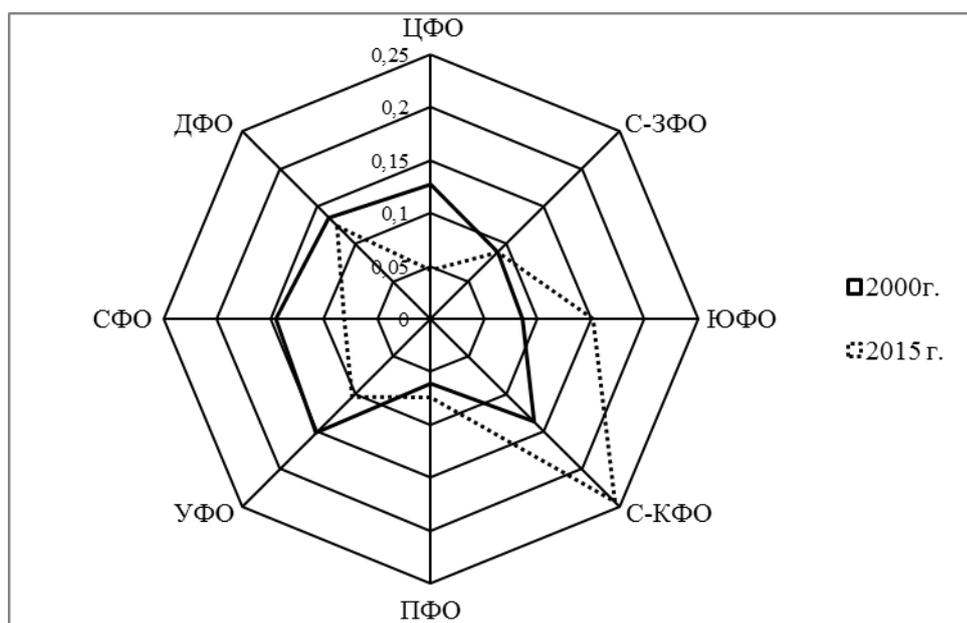


Рисунок 3 – Территориальные различия в структуре денежных доходов населения России по критерию J_R

Анализ территориальных различий структур использования денежных доходов и сбережений населения федеральных округов РФ от общероссийской структуры дал следующие результаты: в 2000 г. структура использования денежных доходов и сбережений населения Северо-Западного, Южного, Северо-Кавказского и Сибирского федеральных округов РФ имела по срав-

нению с общероссийской весьма низкий уровень различий. Структура использования денежных доходов и сбережений населения Центрального и Дальневосточного по сравнению с общероссийской структурой имела низкий уровень различий. Аналогичная структура Приволжского федерального округа была тождественна общероссийской структуре, в то время как структура использования денежных доходов и сбережений населения Уральского федерального округа РФ существенно отличалась от общероссийской (табл.3).

Таблица 3 – Оценка территориальных структурных различий по критерию J_R

РФ и ее федеральные округа (ФО)	Значения критерия J_R различий двух структур			
	Структура денежных доходов населения		Структура использования денежных доходов и сбережений населения	
	2000г.	2015г.	2000г.	2015г.
РФ и Центральный ФО	0,127	0,046	0,099	0,022
РФ и Северо-Западный ФО	0,089	0,089	0,040	0,019
РФ и Южный ФО	0,086	0,152	0,046	0,056
РФ и Северо-Кавказский ФО	0,137	0,244	0,037	0,055
РФ и Приволжский ФО	0,061	0,074	0,030	0,028
РФ и Уральский ФО	0,152	0,104	0,210	0,014
РФ и Сибирский ФО	0,145	0,081	0,068	0,035
РФ и Дальневосточный ФО	0,135	0,124	0,094	0,056

*Рассчитано авторами по источнику [4]

К 2015 г. ситуация изменилась. Так, в первый интервал критерия J_R (табл.2) попадают значения Центрального, Северо-Западного, Приволжского, Уральского федеральных округов РФ. Из этого следует, что структуры использования денежных доходов и сбережений населения этих округов не отличаются от аналогичной общероссийской структуры.

Весьма низкий уровень различий по сравнению с общероссийской структурой использования денежных доходов и сбережений населения имеют аналогичные структуры Северо-Кавказского, Южного и Дальневосточного федеральных округов РФ (табл.3).

Структура использования денежных доходов и сбережений населения федеральных округов в 2015г. по сравнению с 2000г. приблизилась к аналогичной общероссийской структуре, что свидетельствует о сглаживании территориальных структурных различий (рис.4).

Отличительной особенностью последних периодов времени является разнонаправленная динамика показателей, характеризующих уровень благосостояния населения: в отдельные месяцы года ускорение роста реальной заработной платы сопровождалось снижением реальных располагаемых доходов.

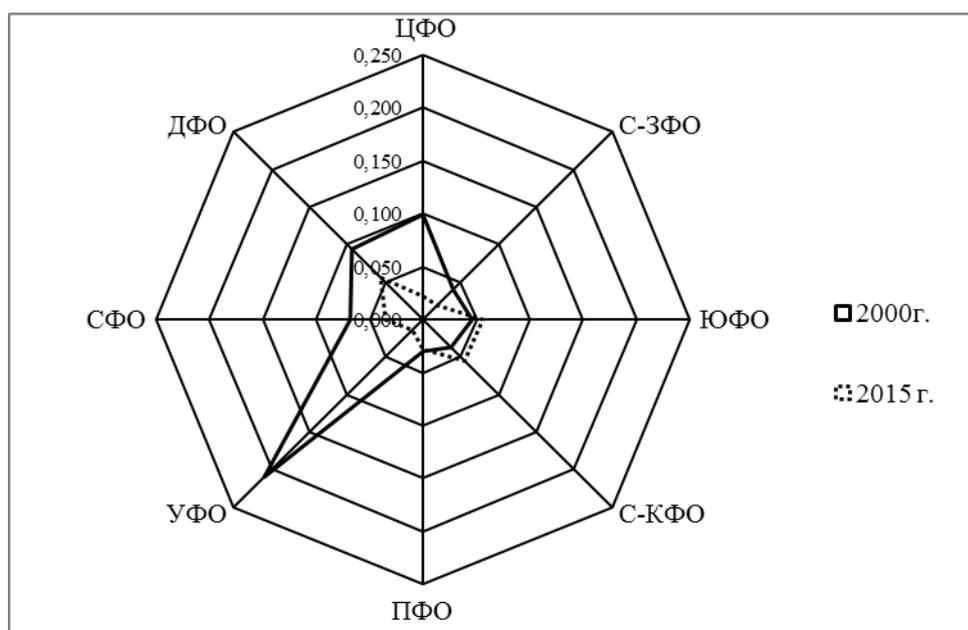


Рисунок 4 – Территориальные различия в структуре использования денежных доходов и сбережений населения России по критерию J_R

За 2015 год по отношению к 2014 году реальные доходы населения снизились на 4,1%, реальная начисленная заработная плата снизилась на 9,0% (табл. 4).

Таблица 4 – Динамика среднемесячной заработной платы и реальных денежных доходов населения России

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	Изменение в 2015 г. по сравнению с 2000 г. (+,-)
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, руб. в месяц	2223	8555	20952	34030	+31807
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, в % к соответствующему периоду предыдущего года	146,0	126,9	112,4	104,4	-41,6
Реальные денежные доходы населения, в % к предыдущему году	112,0	112,4	105,9	95,9	-16,1
Реальная начисленная среднемесячная заработная плата, в % к соответствующему периоду предыдущего года	120,9	112,6	105,2	91,0	-29,9

*Расчитано авторами по источнику [4]

По данным таблицы 4 видно, что в 2015г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций составила 34030

рублей и увеличилась по сравнению с соответствующим периодом 2014г. всего на 4,4%.

Наиболее высокий уровень заработной платы в 2015 г. у работников организаций по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, финансовой деятельности и государственного управления и обеспечения военной безопасности; социального страхования; рыболовства, рыбоводства (табл. 5).

Таблица 5 – Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по видам экономической деятельности, руб.

Виды экономической деятельности	2000г.	2005г.	2010г.	2015г.	Изменение в среднем за 2000-2015 гг.	
					руб.	%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	985	3646	10668	19721	1249,1	122,1
Рыболовство, рыбоводство	2846	10234	23782	46676	2922,0	120,5
Добыча полезных ископаемых	5940	19727	39895	63695	3850,3	117,1
Обрабатывающие производства	2365	8421	19078	31910	1969,7	118,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3157	10637	24156	36865	2247,2	117,8
Строительство	2640	9043	21172	29960	1821,3	117,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1585	6552	18406	26947	1690,8	120,8
Гостиницы и рестораны	1640	6033	13466	20626	1265,7	118,4
Транспорт и связь	3220	11351	25590	38982	2384,1	118,1
Финансовая деятельность	5232	22464	50120	70088	4323,7	118,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2457	10237	25623	39815	2490,5	120,4
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	2712	10959	25121	41916	2613,6	120,0
Образование	1240	5430	14075	26928	1712,5	122,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1333	5906	15724	28179	1789,7	122,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1548	6291	16371	30072	1901,6	121,9

Разрыв между их среднемесячной заработной платой и заработной платой в среднем по стране в 2015 г. составил 1,4-2,1 раза. Самая низкая заработная плата отмечается у работников сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, а также работников гостинично-ресторанного бизнеса, в 2015 г. она составляла, соответственно, 57,9% и 60,6% от среднероссийского уровня.

В среднем за период 2000-2015 гг. наблюдались тенденции роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по видам экономической деятельности.

Не менее важным показателем является величина прожиточного минимума. В IV квартале 2015 г. по сравнению с IV кварталом 2014г. величина прожиточного минимума увеличилась для всего населения – на 14,8%, для трудоспособного населения – на 14,7%, для пенсионеров – на 14,7%, для детей – на 16,4%. При этом стоимость продуктов питания потребительской корзины снизилась на 0,3%, непродовольственных товаров и услуг увеличилась на 0,2% и 0,1% соответственно.

По данным таблицы 6 видно, что в 2015 г. по сравнению с 2000 г. наблюдаются тенденции роста в динамике величины прожиточного минимума, как в целом, так и по группам населения. Так, прожиточный минимум всего населения увеличивался ежегодно в среднем на 15,0%.

Таблица 6 – Динамика величины прожиточного минимума населения России, руб. в месяц

Категории населения	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	Изменение в среднем за 2000-2015 гг., %
Все население, в т.ч	1200	3018	5688	9701	115,0
-трудоспособное население	1320	3255	6138	10455	114,8
-пенсионеры	909	2418	4521	7965	115,6
-дети	1208	2896	5489	9472	114,7

*Составлено авторами по источнику [4]

Согласно Федеральному закону от 14 декабря 2015 года № 376-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда» с 1 января 2016 года установлен минимальный размер оплаты труда в размере 6204 рубля в месяц. Увеличение составило 4,0%. МРОТ планируется пересмотреть в 2017-2018 гг. исходя из экономической ситуации в целом по Российской Федерации.

Не менее значимыми среди доходов населения являются пенсии. В абсолютном выражении наблюдается тенденция роста показателей пенсионного обеспечения, однако в относительном выражении видны противоположные тенденции – из года в год происходит замедление роста реального размера назначенных пенсий (табл. 7).

Таблица 7 – Динамика показателей пенсионного обеспечения в России

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	Изменение в 2015 г. по сравнению с 2000 г. (+;-)
Средний размер назначенных пенсий, руб.	694	2364	7476	12081	+11387
Величина прожиточного минимума пенсионера, руб.	909	2418	4521	7965	+7056
Реальный размер назначенных пенсий, в процентах к предыдущему году	128,0	109,6	134,8	101,1	-26,9

*Составлено авторами по источнику [4]

Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума в 2015г. в РФ, по предварительной оценке, составила 19,5 млн. человек, что на 3,4 млн. человек больше, чем в 2014 году. То есть за абсолютной чертой бедности жили 13,3% населения России. В 2000 г. этот показатель составлял 42,3 млн. человек, или 29,0% от общей численности населения (табл. 8).

Дефицит денежных доходов малоимущего населения определяется как сумма денежных средств, необходимая для доведения доходов малоимущего населения до величины прожиточного минимума. В таблице 10 показана динамика роста исследуемого показателя. В 2015 г. по сравнению с 2000 г., численность абсолютно бедного населения сократилась на 15,7% (или на 22,8 млн. человек). Однако за последние три-четыре года наметилась тенденция роста исследуемых показателей.

Таблица 8 – Динамика численности населения России с денежными доходами ниже прожиточного минимума и дефицита денежного дохода

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	Изменение в 2015 г. по сравнению с 2000 г. (+;-)
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:					
млн. человек	42,3	25,4	17,7	19,5	-22,8
в процентах от общей численности населения	29,0	17,8	12,5	13,3	-15,7
Дефицит денежного дохода:					
млрд. руб.	199,2	288,7	375,0	700,5	+501,3
в процентах от общего объема денежных доходов населения	5,0	2,1	1,2	1,3	-3,7

* Составлено авторами по источнику [4]

Таким образом, анализ структуры и динамики основных индикаторов финансов населения за период 2000-2015 гг. позволил выявить следующие тенденции:

- в структуре доходов населения отмечается рост доли социальных выплат и сокращение доходов от предпринимательской деятельности и доходов от собственности;
- в динамике структуры использования денежных доходов населения - снижение (хотя и незначительное) доли расходов на покупку товаров и услуг, доли сбережений, а также рост доли расходов на обязательные платежи и разнообразные взносы и приобретение недвижимости;
- наблюдаются существенные структурные сдвиги в структурах денежных доходов и расходов населения России как во временном, так и в территориальном разрезе;
- в последние годы динамика реальных располагаемых доходов не отражает реальный уровень благосостояния населения. Темпы роста реаль-

ных доходов населения существенно отстают от темпов роста реальной заработной платы.

Список используемой литературы

1. Золотова Л.В., Портнова Л.В. Проблемы формирования и использования финансов населения России // Альманах мировой науки. – 2016. – №2-3(5). – С. 80-85;
2. Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Статистика: теория статистики и экономическая статистика. – Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2015. – 176 с.
3. Сивелькин В.А., Кузнецова В.Е. Статистический анализ структуры социально-экономических процессов и явлений: Учеб. пособие. – Оренбург: ГОУ ВПО ОГУ, 2002. – 99с.
4. www.gks.ru [электронный ресурс]: сайт Федеральной службы государственной статистики РФ (дата обращения - 09.01.2017 г.)

Экономико-статистический анализ финансовых результатов коммерческого банка

*А.А. Снатенков, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова, Россия*

Аннотация. Проведен анализ прибыли ПАО Сбербанк, дана оценка динамики финансовых результатов. С применением детерминированной факторной модели проведен факторный анализ прибыли, выявлены факторы влияющие на ее размер. Дана оценка показателей эффективности использования доходов и расходов ПАО Сбербанк.

Ключевые слова: прибыль банка, финансовый результат, доходы и расходы банка, факторный анализ.

Abstract. Profit analysis of PJSC Sberbank is carried out, an assessment of dynamics of financial results is given. Using the determined factorial model factorial profit analysis is carried out, the factors influencing its size are revealed. An assessment of performance indicators of use of the income and expenses of PJSC Sberbank is given.

Keywords: profit of bank, financial result, income and expenses of bank, factorial analysis.

Прибыль банка является конечным финансовым результатом его деятельности, и, следовательно, показатели прибыльности характеризуют качество управления активами и пассивами банка. Анализ прибыли занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка, а ее размер и динамика зависят от множества факторов, которые определяют со-

став, структуру и динамику расходов и доходов коммерческого банка.

Финансовые результаты деятельности любого коммерческого банка характеризуются суммой получаемой прибыли. Получение прибыли является одной из основных целей функционирования коммерческих банков, так как постоянно требуется приток денежных средств для наращивания собственного капитала, поддержания созданного имиджа, увеличения размера выплачиваемых дивидендов, а также для решения других важных задач функционирования и развития [1].

В рамках нашего исследования проведем анализ финансовых результатов ПАО Сбербанк на основе данных публикуемой формы №102 «Отчет о финансовых результатах», прибыль до налогообложения России в 2015 году по сравнению с 2013 в среднем уменьшилась на 23,4 % или 198,7 млрд. руб., и составила 281,8 млрд. руб. (табл. 1).

Таблица 1 – Анализ прибыли ПАО Сбербанк

Наименование статей	Абсолютная сумма, млн. руб.			Отклонение 2015г. от 2013г. (+/-)	В среднем темп роста 2013-2015гг., %
	2013г.	2014г.	2015г.		
1. Прибыль до налогообложения	480603	399973	281881	-198721	76,6
2. Начисленные налоги (включая налог на прибыль)	87968	94270	45625	-42342,5	72,0
3. Чистая прибыль	392635	305703	236256	-156379	77,6
4. Чистая прибыль с учетом индекса инфляции	480717	337496	236256	-244461	70,1

При этом прибыль до налогообложения уменьшилась на 198,7 млрд. руб. (23,45%), в то время как чистая прибыль уменьшилась в меньшем размере всего на 156,3 млрд. руб. При этом прибыль до налогообложения за период исследования уменьшилась в среднем в меньшем объеме по сравнению с начисленными налогами на 23,4 % и 28,0 % соответственно, и как следствие темп снижения чистой прибыли больше темпа снижения прибыли до налогообложения на 1,0%. При этом по данным чистой прибыли переведенной в цены 2015 года без фактора инфляции за 2013 и 2014 гг., видно, что прибыль также уменьшилась в 2015 году по сравнению с 2013 годом на 244,4 млрд. руб. и наиболее прибыльным для ПАО «Сбербанк России» являлся 2013 год, что также подтверждает средний темп снижения, который по чистой прибыли с учетом индекса инфляции снизился в большем размере (табл. 1).

На рисунке 1 видно, что величина прибыли до налогообложения и чистая прибыль в динамике снижаются. В 2014 году сумма налога увеличивается по сравнению с 2013 годом, это вызвано наличием у банка отложенных налоговых обязательств, а в отчетном 2015 г. резко падает.

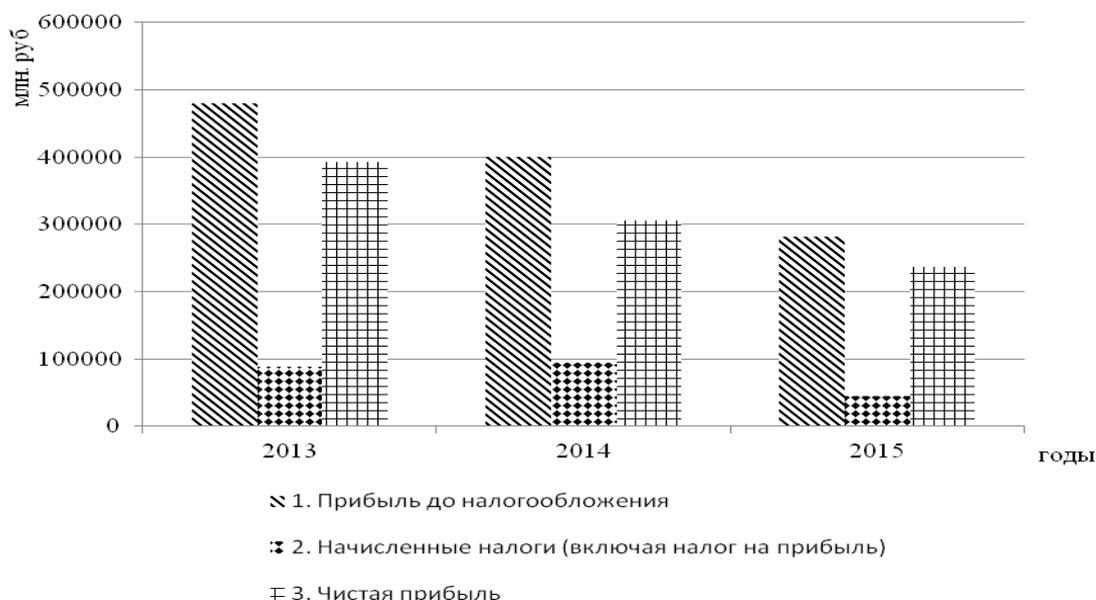


Рисунок 1 – Динамика финансового результата ПАО Сбербанк

Одним из наиболее эффективных видов анализа результатов деятельности банка является расчет и оценка основных факторных влияний на прибыль. Факторный анализ описывается многими учеными, однако в настоящее время нет единого мнения, как в определении методики, так и в выделении основных факторов.

А.Д. Шеремет в своих работах по анализу доходов и расходов коммерческого банка предлагал применять детерминированные факторные модели [2]. А.Д. Шеремет рассматривает прибыль как общий финансовый результат коммерческой деятельности банка, формирующейся под воздействием изменений: акционерного капитала, показателей эффективности управления налогами, эффективности контроля за расходами, эффективности управления активами, эффективности управления ресурсами [2].

Указанная зависимость факторов является функциональной, что позволяет исчислять влияние отдельных ее составляющих на совокупный показатель прибыль, при этом используется метод цепной подстановки.

Таблица 2 – Расчет факторных влияний на прибыль в ПАО Сбербанк

Наименование статей	2014г.	2015г.	Отклонение, (+/-)
1. Акционерный капитал, млн. руб.	67761	67761	0,0
2. Прибыль до налогообложения, млн. руб.	399973	281881	-118092
3. Чистая прибыль, млн. руб.	305703	236256	-69447
4. Доходы, млн. руб.	44841808	91361739	46519930
5. Активы, млн. руб.	21746760,1	22706916,1	960156
6. Эффективность контроля расходов, %	0,009	0,003	-0,006
7. Эффективность управления налогами, %	0,764	0,838	0,074
8. Эффективность управления активами, %	2,062	4,024	1,962
9. Эффективность управления ресурсами, %	320,934	335,104	14,170

На основе модели предложенной А.Д. Шереметом, нами были сделаны следующие выводы, что прибыль банка имела тенденцию к снижению только за счет неэффективного контроля за расходами (табл. 2), в основном это связано с долгосрочной стратегией развития банка, увеличиваются расходы по создаваемым резервам.

В 2014-2015 годы акционерный капитал оставался на прежнем уровне, поэтому размер акционерного капитала на общее изменение чистой прибыли влияние не оказал.

Основной проблемой банков является недостаточность собственного капитала, которая не дает возможности проводить активные операции. Поэтому можно сказать, что банк нуждается сегодня в дополнительном притоке собственного капитала.

Таблица 3 – Результаты факторного анализа прибыли ПАО Сбербанк

Показатель	млн. руб.
Общее изменение прибыли, в том числе за счет:	-69447,11
Акционерный капитал	0,00
Эффективность контроля за расходами	-199959,57
Эффективность управления налогами	10214,64
Эффективность управления активами	110307,80
Эффективности управления ресурсами	9990,03

Основной фактор, повлиявший на уменьшение чистой прибыли это неэффективный контроль за расходами, и за счет снижения данного показателя чистая прибыль уменьшилась 199,9 млрд. Руб. (табл. 3).

Оценка влияния остальных факторов показала, что влияние за счет эффективного управления налогами, банк увеличил размер чистой прибыли на 10,2 млрд. Руб., что свидетельствует об эффективном управлении налоговым процессом коммерческого банка, эффективность управления ресурсами также дает прирост прибыли в размере 9,9 млрд. Руб.

Также на увеличение чистой прибыли повлияло эффективное управление активами, что привело к увеличению размера чистой прибыли на 110,3 млрд. Руб. И говорит о необходимости продолжения принятой стратегии использования имеющихся ресурсов с точки зрения размещения их в более доходные активы при соблюдении приемлемого уровня риска.

В настоящий момент в ПАО Сбербанк ведется работа по снижению рискованности операций, так например ежегодно в общем объеме доходов увеличиваются безрисковые комиссионные поступления.

Эффективность работы банка определяется рентабельностью проводимых им операций и его способностью максимизировать прибыль при соблюдении необходимого уровня рисков. Рентабельность отражает положительный совокупный результат деятельности банка в хозяйственно-финансовой и коммерческих сферах [3, 4].

Оценку показателей эффективности использования доходов и расхо-

дов ПАО Сбербанк проведем по данным таблицы 4. Согласно представленным данным в целом можно отметить, что эффективность деятельности банка повышается.

Таблица 4 – Динамика показателей эффективности использования доходов и расходов ПАО Сбербанк

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение 2015г. к 2013г., (+/-)
Коэффициент соотношения комиссионных и процентных доходов	0,141	0,145	0,149	0,008
Коэффициент соотношения процентных доходов и расходов	2,544	2,367	1,765	-0,779
Коэффициент безрискового покрытия расходов	0,021	0,005	0,003	-0,017
Коэффициент эффективности затрат	1,043	1,007	1,003	-0,040
Коэффициент операционной эффективности	0,944	0,982	0,992	0,048

Коэффициент соотношения комиссионных и процентных доходов в динамике колеблется, с изменением доли безрисковых доходов банка, коэффициент соотношения процентных доходов и расходов увеличивается, рост показателя свидетельствует о повышении эффективности деятельности ПАО «Сбербанк России» при росте рисков.

Коэффициент безрискового покрытия доходов незначительно снизился, и в 2015 году он показал, что большая часть доходов безрисковых операций покрывают совокупные расходы банка. Коэффициент эффективности затрат больше 1, и в динамике он незначительно увеличивается, это подтверждает ранее сделанные выводы о том, что банк является прибыльным, и его эффективность с каждым годом повышается. Коэффициент операционной эффективности в динамике растет, что говорит о том, что операционные расходы покрываются операционными доходами и их эффективность с каждым годом растет.

В банковской практике не существует какого-то одного показателя, который бы характеризовал рентабельность работы коммерческого банка. В общеэкономическом смысле понятия рентабельности и прибыльности совпадают, поэтому фактически необходимо рассчитывать показатели рентабельности банка, анализ которых проведем по данным таблицы 5.

Общая рентабельность банка характеризует прибыль на единицу затрат, согласно данным таблицы 5 в ПАО Сбербанк в 2015 году она составила 0,26 %, т.е. на 1 руб. затрат приходится 26 коп., и при этом данным показатель в динамике снижается.

Таблица 5 – Анализ показателей прибыли и рентабельности
 ПАО Сбербанк

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение 2015г. к 2013г., (+/-)
Общая рентабельность банка, %	4,11	0,68	0,26	-3,85
Рентабельность активов, %	3,21	2,17	1,28	-1,93
Рентабельность капитала, %	42,88	18,43	11,32	-31,56

Одним из обобщающих показателей деятельности Банка является показатель прибыльности активов (рентабельность активов). Оптимальным признается значение показателя 1-4%. Рентабельность активов снизился на 1,93%, т.е. эффективность вложений банка незначительно снизилась и находится в допустимых пределах. Рентабельность капитала в динамике снижается, т.е. это говорит о снижении эффективности капитала банка.

Все показатели рентабельности в 2015 году по сравнению с 2013 годом снизились, что было вызвано снижением размера прибыли банка, вследствие ухудшения экономической ситуации в стране. При этом за период исследования прослеживается тенденция роста активов банка, однако уровень рентабельности и прибыли при этом уменьшается.

Проведенный анализ финансовых результатов позволяет сделать вывод о том, что ПАО Сбербанк успешно функционирует. Банк стремится к увеличению размера прибыли, к улучшению ряда финансовых показателей. Однако в банке все еще существует ряд проблем, которые сдерживают темпы его роста и развития.

Список используемой литературы

1. Снатенков А.А. *Банковская система региона, по материалам Оренбургской области: монография* / А.А. Снатенков. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2011. – 85 с.
2. *Финансовый анализ в коммерческом банке* / А.Д. Шеремет, Г.Н. Щербакова. – М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Жарковская Е.П. *Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник* / Е.П. Жарковская. – 3-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2015. – 378с.
4. Снатенков А.А. *Финансовый анализ коммерческого банка: практикум*. – Оренбург, 2015. – 133с.

Проблемы и перспективы развития имущественных налоговых платежей в России

*Е.П. Огородникова, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются налоговые поступления связанные с платежами за имущество которые являются, основополагающей статьей дохода регионального и местного бюджетов. Проводиться оценка различных видов имущественных налогов в динамике, структура их поступлений в консолидированный бюджет РФ и прогнозирование на 2016-2018 годы по РФ.

Ключевые слова: имущественные налоги; налоговое администрирование; налог на имущество физических лиц; налог на имущество организаций; земельный налог; транспортный налог.

Abstract. The article discusses the tax revenues associated with payments for the property are the fundamental source of revenue of regional and local budgets. Assess different types of property taxes in dynamics, the structure of their revenues to the consolidated budget of the Russian Federation and forecasting for the years 2016-2018.

Keywords: property taxes; tax administration; tax on property of physical persons; tax on property of organizations; land tax; transport tax.

Одной из главнейших задач, стоящих перед нашей страной, является повышение эффективности и конкурентоспособности российской экономики, обеспечение её комплексной модернизации и устойчивого долгосрочного развития. Создать условия для решения поставленной задачи может и должна бюджетная система страны. Для чего необходимы сбалансированный бюджет, последовательное снижение бюджетного дефицита, мобилизация скрытых резервов пополнения доходной части. Высока зависимость бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов от финансовой помощи, поступающей из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [2].

В современных условиях стабильной и прочной основой формирования доходов бюджета являются имущественные налоги. Они не находятся в зависимости от перемены цен на углеводородное сырье и от финансовых операций организаций

Имущественный налог - это налог, который взимают с имущества. Имущественные налоги представляют собой вид прямых налогов. Сегодня зарубежные налоговые системы направлены на обеспечение успешного развития производственных инвестиций. От принципа «Больше произвел - больше оплатил налогов» переходят к принципу «Больше налогов платит тот, кто больше имеет». Это ведет к укреплению фискальной функции имущественных налогов, объект обложения которых не зависит от итогов хозяй-

ственной деятельности налогоплательщиков. Неоспоримым преимуществом данных налогов выступает и тот факт, что объекты недвижимости сложно скрыть, а установление их стоимости с целью налогообложения свершается вне зависимости от пожеланий собственников.

Имущественное налогообложение является существенной поддержкой местных властей при создании муниципальных бюджетов. От того насколько эффективно, полно и своевременно будут уплачены налоги зависит расходный потенциал правительства. Иначе, чем больше будет собрано имущественных налогов, тем качественнее будут предоставлены услуги гражданам.

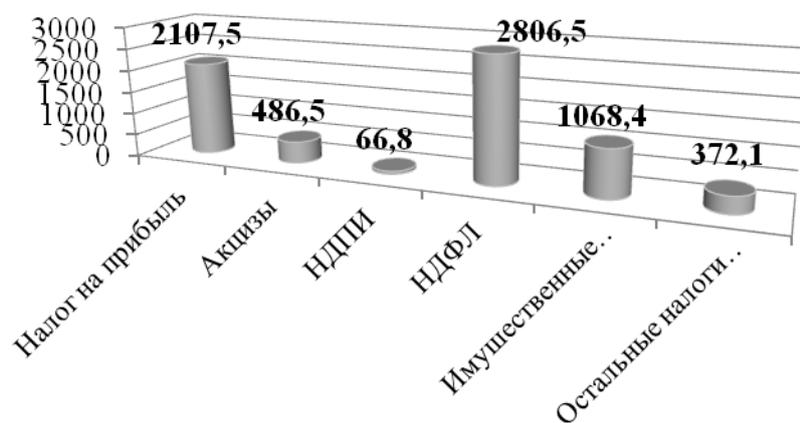


Рисунок 1-Основные поступления в консолидированный бюджет РФ за 2015 год, млрд. рублей, [2]

Основными бюджетообразующими поступлениями в консолидированный бюджет РФ, исходя из данных Федеральной налоговой службы, выступает доходная доля консолидированного бюджета Российской Федерации. Которая в 2015 г. складывалась преимущественно за счет поступлений налога на прибыль - 2107,5 млрд. рублей, акцизов - 486,5 млрд. рублей, налога на добычу полезных ископаемых - 66,8 млрд. рублей, НДФЛ - 2806,5 млрд. рублей, налогов на имущество - 1068,4 млрд. рублей, и остальные налоги и сборы - 372,1 млрд. рублей, что наглядно отображено на рисунке 1. [2]

Наблюдается ощутимый удельный вес имущественных налогов в консолидированный бюджет. Подробнее доходная часть бюджета от имущественных налогов в консолидированный бюджет РФ рассмотрена в таблице 1.

Поступления от НДФЛ к 2015 г. выросли на 5,2 раза или на 25,4 млрд. рублей. Доходы от налога на имущество организаций за это же время выросли на 52,4% или на 244,9 млрд., также поднялись и от транспортного налога - на 68,3% или на 56,8 млрд. рублей. Сбор земельного налога также увеличились на - 51,5% или на 62,9 млрд. рублей.

Таблица 1 - Доходы от имущественных налогов в консолидированный бюджет РФ за 2011 – 2015 годы, млрд. руб. [1]

Вид налога	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	Темп прироста 2015 к 2011г.г., в %	Отклонение 2015г. к 2011г., (+/-)
НДФЛ	4,9	7,6	22,3	27,1	30,3	5,2 раза	25,4
Налог на имущество организаций	467,5	536,3	615,1	634,6	712,4	52,4	244,9
Транспортный налог	83,2	90,2	106,1	117,5	140	68,3	56,8
Земельный налог	122,2	141	156,6	175,3	185,1	51,5	62,9
Всего, млрд. рублей	678	785,3	900,5	955,1	1068,4	57,6	390,4

По всем статьям доходов по имущественным налогам за период с 2011 года по 2015 год имеют тенденцию к повышению. Рассмотрим изменения доходов от имущественных налогов в консолидированный бюджет РФ за период исследования.

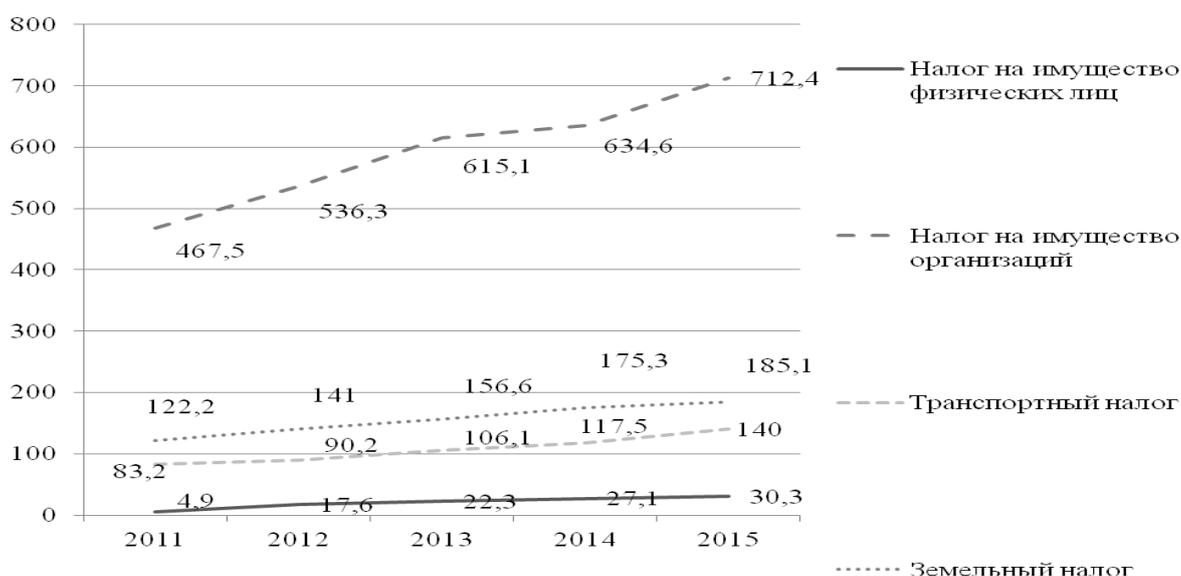


Рисунок 2 - Изменения поступления в доходную часть консолидированного бюджета РФ имущественных налогов, млрд. руб.

Проведем прогноз доходов от имущественных налогов на 2016-2018 годы с использованием имеющихся данных.

Можно допустить, что линейная модель наилучшим образом опишет направление доходов от имущественных налогов Российской Федерации за определенный период, т.к. прямая линия тренда хорошо подходит для величины, возрастающей или убывающей с постоянной скоростью.

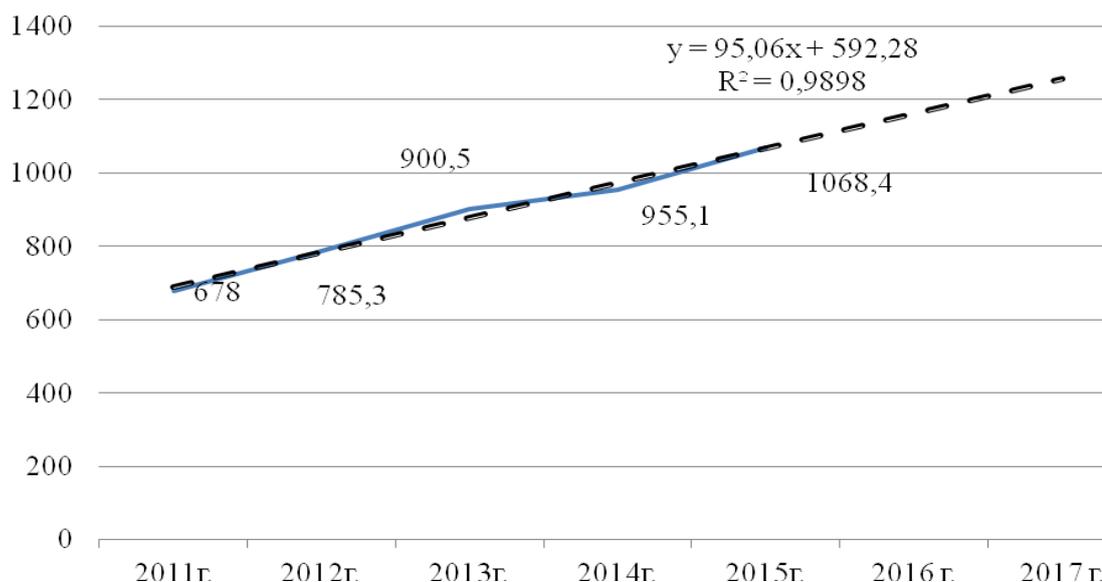


Рисунок 4 - Изменения доходов от имущественных налогов РФ на 2016, 2017 гг., млрд. руб.

Осуществить точечный и интервальный прогноз, можно воспользовавшись уравнением тренда. Найдем точечный прогноз: в уравнение тренда $y = 95,06x + 592,28$ подставим номера прогнозных лет вместо «х».

Далее осуществим прогноз по имеющемуся уравнению тренда. Сначала находим точечный прогноз – значение уравнения тренда, которое получим, подставив в уравнение тренда номер прогнозируемого года t_m .

Параметры тренда, вычисленные по ограниченному периоду – это лишь выборочные оценки генеральных параметров. Прогноз обязательно должен носить вероятностный характер, как и любое другое предположение на будущее. Далее необходимо вычислить среднюю ошибку прогноза значения на год за номером t_m , которая обозначается как m_y , воспользовавшись формулой (1):

$$m_y = S(t) \cdot \sqrt{\frac{1}{N} + \frac{(t_m - \bar{t})^2}{\sum (t_i - \bar{t})^2}}, \quad (1)$$

где $S(t)$ – среднее квадратическое отклонение уровней от тренда, которое определяется формулой (2),

$$S_{\bar{y}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2}{n - p}} \quad (2)$$

Затем можно будет рассчитать верхнюю и нижнюю доверительные границы прогноза. Для этого следует среднюю ошибку умножить на показатель t – критерия Стьюдента, равный 2,2. Соответственно, доверительный интервал прогноза находим с помощью формулы (3):

$$y_{\text{точ}} \pm t_{cm} \cdot m_y \quad (3)$$

Моделирование прогноза имеет качественный лимит: прогнозирование возможно только при условии сохранения ключевой тенденции.



Рисунок 5 - Доверительные границы прогноза величины поступлений имущественных налогов РФ, млрд. руб.

Прогноз доходов от имущественных налогов Российской Федерации представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Доверительные границы прогноза величины поступлений имущественных налогов РФ, млрд. рублей

Годы	Нижняя доверительная граница прогноза	Прогноз	Верхняя доверительная граница прогноза
2016	850,9	1162,6	1474,4
2017	858,9	1257,7	1656,5
2018	864,3	1352,8	1841,2

Заметим, что параметры тренда, которые мы вычислили по ограниченному периоду - это всего лишь выборочные оценки генеральных значений (рисунок 5). На рисунке 5 изображены верхняя и нижняя доверительные границы прогноза. Проанализировав таблицу 3, становится ясно, что тренд в 2016 г. будет проходить через точку со значением 1162,6 млрд. рублей, в 2017 г. - через точку 1257,7 млрд. рублей, в 2018 г. - через точку 1352,8 млрд. руб.

В соответствии с прогнозом показатели величины доходов от имущественных налогов РФ будут только расти.

Наряду с этим необходимо искать резервы повышения эффективности в системе сбора и администрирования налогов, создавать для этого достаточные и действенные стимулы. Нередки случаи, когда информация о поставленных на кадастр объектах недвижимости у налоговых органов отсутствует. Иногда такая ситуация тянется годами, а местные бюджеты не получают налоги. Необходимо синхронизировать кадастровый и налоговый учет, ак-

тивнее привлекать местные власти к администрированию налогов, выявлению неучтенных объектов налогообложения.

Анализ выявленных проблемных вопросов формирования источников доходов местных бюджетов за счет земельных платежей, аренды земельных участков как упорядочения использования имущества, межевание всех земельных участков, инвентаризация переданных в собственность или в аренду земельных участков, арендная плата, оценка земельных участков и упорядочивание отношений между федеральными, региональными и муниципальными органами по взиманию, формированию расчетной базы, наделение муниципальных образований полномочиями контроля за исчислением и уплатой земельного налога, возможно, и не является исчерпывающими, но решение даже этих задач позволит значительно разрешить вопросы.

Список используемой литературы

1. Информационно-аналитический портал «Налоговая аналитика/ Аналитические материалы / Аналитические справки. Аналитическая справка о поступлении администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>

2. Информационно-аналитический портал «Налоговая аналитика/ Структура поступлений в консолидированный бюджет РФ» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>

3. Налогообложение организаций и физических лиц [Электронный ресурс]: Учебное пособие под ред. Косаревой Т.Е.: / Москва ИНФРА-М, 2014. – 126 с.

4. Огородникова Е.П. Налоговое планирование на современном этапе развития российской экономики// Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 8 (2 ч.) (61-1).

5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/>

6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

7. Официальный сайт компании "КонсультантПлюс" [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

Государственный долг: анализ теоретических подходов

*А.Ю. Колодяжная, старший преподаватель
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Осуществление государственных займов для покрытия бюджетного дефицита является важным инструментом регулирования финансовой системы. В связи с этим вопросы оптимизации структуры государственных долговых обязательств не только не теряют своей актуальности, но и в современных условиях приобретают особое значение.

В настоящей работе проанализированы различные подходы к сущности государственного долга, выявлены разногласия различных научных школ по ключевым вопросам долгового финансирования. Рассмотрено применение теоретических положений научных школ в современных теоретических работах и практической деятельности государства по формированию долговой политики.

Ключевые слова: государственный долг, меркантилизм, классическая политическая экономия, неокейнсианство, неоклассическая экономическая теория.

Abstract. The implementation of government loans to cover the budget deficit is a major control tool of the budgetary system. In this connection, problems of optimization of the structure of government debentures do not only lose its relevance, but became particularly important in the current conditions.

In this paper, we analyzed various approaches to the essence of the public debt, revealed differences of thought of different scientific schools on the key issues of the debt financing. The paper examined the application of theoretical positions of scientific schools in modern theoretical works and in the practical activity of the state on the formation of the debt policy.

Keywords: public debt, mercantilism, classical political economy, Keynesian economics, neoclassical economics.

Использование заёмных источников покрытия дефицита бюджета достаточно распространенное явление в мировой практике. Необходимость привлечения дополнительных финансовых ресурсов сопряжена с различными явлениями в экономике, финансах и социальной сфере. Например, циклические спады экономики требуют использования государственного долга в качестве встроенного стабилизатора, способствующего поддержанию и развитию финансово-экономической системы. Возрастание расходов в период реализации крупномасштабных, затратных проектов также связано с возникновением государственного долга, как источника альтернативного политике увеличения налогов. Государственный долг как важный инструмент поддержания экономики приобретает в период наблюдаемых в последнее время, кризисных проявлений финансово-экономической системы, особую актуальность. Это в свою очередь указывает на необходимость не только постоянно-

го мониторинга динамики и структуры долговых обязательств, оптимизации процесса управления государственным долгом, но и обращения к истокам развития данной категории. Обусловлено это тем, что понимание проблем в сфере управления долговыми обязательствами и выбор путей их решения напрямую зависит от трактовки самого понятия и определения его роли в обеспечении стабилизации экономического и финансового положения страны.

Важным элементом изучения государственного долга является определение основных теоретических подходов к его сущности. Поэтому в рамках данной работы будут рассмотрены основные теоретические трактовки сущности понятия «государственный долг» и его влияние на финансовую систему государства. Поскольку вопросы государственных финансов в части управления государственным долгом исследуются достаточно давно, то анализ воззрений на данную проблему также наиболее целесообразно осуществлять в движении от наиболее ранних к современным подходам.

Становление экономической мысли, и формирование первых концепций относится к временам зарождения научных школ. Исследование путей формирования доходов государства, и соответственно, направлений их использования, получили толчок в XV- XVII веках, в эпоху зарождения производственных капиталистических отношений в Европе. Впоследствии основные экономические взгляды и главная экономическая политика того времени была названа меркантилизмом [3]. Концепция развития государства, по мнению, представителей данной научной школы должна строиться на признании экспортно-импортных операций, в качестве основы обеспечения благосостояния. Причём приоритет отдавался именно экспортным операциям, а импорт, что особенно характерно для периода раннего меркантилизма, активно сдерживался. Протекционистские меры, по мнению меркантилистов, способствовали приумножению богатства, выражающегося в золоте и серебре. Государственный долг в рамках данной концепции рассматривался как явление положительное и способствующее развитию торговых отношений и росту богатства.

Так, А.Б. Крым в своей статье «Теория государственного долга: этапы становления» приводит точку зрения яркого представителя меркантилизма того времени Мелона (Melon), согласно которой «долги не ослабляют государства, потому что большей частью лежат на нас самих, и следовательно, столько же дают одним, сколько отнимают у других, всё равно как переложив деньги из правой руки в левую, человек не становится от этого ни богаче, ни беднее, чем он был прежде» [3]. В общих чертах это высказывание выражает всю суть отношения меркантилистов к государственным займам, как одному из источников пополнения бюджета.

Несколько иная точка зрения по вопросам государственного долга была свойственна физиократам. К наиболее ярким представителям этого направления можно отнести Дж.Тюрго, Ф.Квизни, Ф.Кенэ. По их мнению, государственный долг, весьма негативный фактор, во многом тормозящий развитие государства. Основу экономического благополучия физиократы ви-

дели в аграрном секторе, а государственные заимствования мешали процветанию этой отрасли.

Великий представитель английской классической политической экономии А.Смит посвящает анализу государственного долга целую главу в своём труде «Исследование о причинах богатства народа». [3]. Государственный долг А. Смит, считал очень опасным для государства, так как долги «способны разорить великие нации». Главная причина возникновения государственного долга, по его мнению, нерациональная экономическая политика, осуществляемая в мирное время, которая в период войны проявляется в дефиците финансовых ресурсов и приводит к острой необходимости осуществлять заимствования.

Взгляды представителей меркантилизма и классической политической экономии на государственный долг стали своеобразным фундаментом современных направлений, которые представлены в трудах Дж.М. Кейнса, его последователей неокейнсианцев и неоклассиков [3].

Так, Д. Рикардо подобно А.Смиту связывает возникновение государственного долга с необходимостью финансирования военных расходов. При этом он указывает, что существует два основных способа покрытия подобных расходов – налоги и займы. При этом увеличение налогового бремени, а точнее ежегодное взимание налога на покрытие расходов по возможному осуществлению военных действий является наиболее целесообразным способом.

Анализируя работы Дж.М. Кейнса, Д. Рикардо и их последователей, Б.И. Алёхин в своей работе «Государственный долг» выявил ряд важных вопросов, ответы на которые, по его мнению, иллюстрируют всю природу разногласий между представителями классической школы и так называемыми, «новыми экономистами».

Таблица 1 - Разногласия «новых экономистов» с классиками в ключевых вопросах о государственном долге

Вопросы	Ответы «классиков»	Ответы «новых экономистов»
Означает ли возникновение долга возникновение бремени долга для будущих поколений?	Да, бремя долга переносится на будущие поколения в момент возникновения долга	Возникновение долга не предполагает какого-либо переноса бремени долга на будущие поколения
Аналогичен ли государственный долг частному долгу?	Да, но частный долг «лучше», так как частные расходы производительнее государственных	Аналогия с частным долгом ошибочна во всех существенных аспектах.
Есть ли различие между внутренним и внешним долгом?	Нет, оба сокращают национальное богатство	Есть ясное и существенное различие

Источник [1]

Возникновение государственного долга, по мнению «новых экономистов» не опосредует возникновение долгового бремени, переходящего буду-

щим поколениям, так как упущенная выгода в результате оттока финансовых ресурсов ложится на тех, кто проживает в данный момент времени. Иными словами, налоги, также как и государственный долг генерируют упущенную выгоду и принадлежат только текущим поколениям. Б.И. Алёхин, подчёркивает, что «будущие займы являются двухходовой операцией. Ресурсы сейчас изымаются из частного сектора, а потом туда возвращаются. У налогов ход один – сейчас в государственную казну. Будущим поколениям достаются от нынешних займов претензии и обязательства перед государством. Будущие поколения должны заплатить налоги, чтобы можно было обслужить долг, а государство должно выплатить им проценты и сумму погашения. Сбрав налоги с одних подданных, государство передает их другим подданным. Поскольку претензии равны обязательствам (по крайней мере, в случае внутреннего долга), то чистого бремени для будущих поколений не возникает» [1].

Современные проблемы, связанные с увеличением долговой нагрузки достаточно остро ставят вопрос о перераспределении обязательств между поколениями. Стоит отметить, что многие современные экономисты в отличие от неокейсианцев и неоклассиков полагают, что проблема перехода долгового бремени существует. Например, монография Джагадеш Кохнале, «The Government Debt Iceberg» («Айсберг государственной задолженности»), опубликованная в Великобритании в 2014 году посвящена проблемам государственной задолженности США и стран, входящих в состав ЕС. [5]. Одним из ключевых вопросов, рассматриваемых в публикации, является переход долгового бремени будущим поколениям. Автор, вопреки концепции неокейсианцев и неоклассиков, приводит целый ряд аргументов, свидетельствующих о неотвратимости перераспределения долгового бремени между поколениями. И поскольку необходимость покрытия расходов по обслуживанию государственного долга, приведет к увеличению налогов, то, по мнению Джагадеш Кохнале, необходимо как можно скорее пересмотреть расходы на социальное обеспечение населения и увеличить соответствующие сборы и налоги сейчас.

Современная трактовка вопросов, связанных с соотношением государственного и частного долга в Российской Федерации достаточно чётко определена на законодательном уровне. Согласно, Бюджетному кодексу к государственному долгу Российской Федерации относятся долговые обязательства перед физическими и юридическими лицами, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, иностранными государствами, международными финансовыми организациями, иными субъектами международного права, иностранными физическими и юридическими лицами, возникшие в результате государственных заимствований Российской Федерации, а также долговые обязательства по государственным гарантиям [2]. Частный же долг, представлен обязательствами частных физических и юридических лиц и не учитывается при расчёте долговой нагрузки государства, а соответственно не влияет на основные показатели и рейтинги страны. Однако, учитывая тот факт, что частные заимствования, например, в иностранной

валюте чаще всего принадлежат коммерческим банкам, то говорить об отсутствии влияния такого долга на финансовую систему государства всё-таки не стоит.

Анализируя аналогию, государственного и частного долга Алёхин полагает, что она может возникнуть, если ставить государственные финансы на одну доску с частными. Так же как любой индивид должен сократить свое будущее потребление, чтобы отдать долг, так и будущие поколения должны смириться к понижению уровня жизни, чтобы государство могло погасить свой долг, накопленный в ходе дефицитного финансирования. Государственные финансы вовсе не аналог личных финансов, особенно когда рассматривается внутренний долг. Для частного заемщика проценты являются реальным бременем, поскольку сокращаются его сбережения и/или потребление, а заемная покупательная способность должна быть возвращена кредитору. В этом смысле частный долг аналогичен внешнему долгу государства. Но если долг государства – внутренний, то кредиторы имеют, то, же гражданство, обитают в той, же стране, что и налогоплательщики. Поэтому никакой реальный доход в чистом виде не утекает из страны [1].

Одним из наиболее актуальных вопросов, связанных не только с теорией, но прежде всего с практикой управления государственным долгом является соотношение внешнего и внутреннего долга. Следует отметить, что мнения представителей классической политической экономии имеют основания считаться отчасти верным. Действительно, обслуживание государственного долга как внешнего, так и внутреннего опосредует отвлечение трансфертов от реального потребления, и соответственно уменьшают в некоторой степени благосостояние общества. Однако не согласиться с «новыми экономистами» тоже достаточно сложно. Внешний долг, в контексте его обслуживания опосредует отток капитала за пределы страны. В то время, как внутренний долг предполагает кругооборот капитала внутри страны. Поэтому, справедливо считать, что внешний долг государства может указывать на фискальную безответственность.

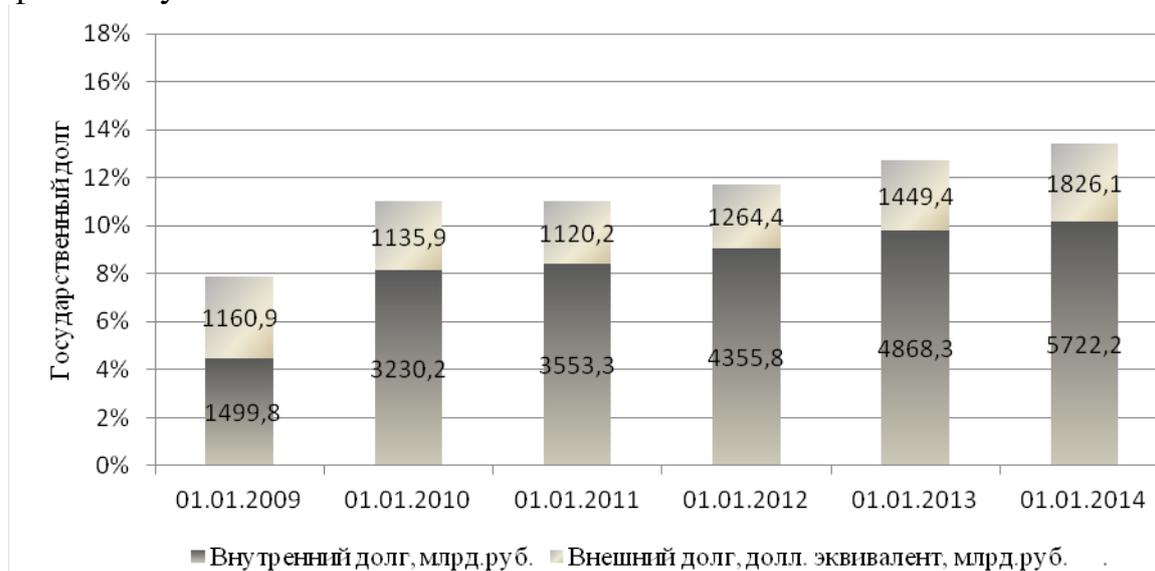


Рисунок 1. Динамика объёма внешнего и внутреннего государственного долга

Практические шаги РФ в сфере определения соотношения внешнего и внутреннего долга, были обозначены в рамках основных направлений долговой политики Российской Федерации на 2007-2008 года. Впоследствии ряд положений перешли на последующие периоды. В качестве основной цели долговой политики было принято уменьшение абсолютных и относительных размеров государственного внешнего долга Российской Федерации путем замещения внешнего долга внутренними заимствованиями. На графике представлено соотношение внешнего и внутреннего государственного долга Российской Федерации в натуральном выражении (млрд. руб.) в период с 2009 по 2014 г.г. [4].

Анализ диаграммы указывает на незначительные колебания показателя, отражающего уровень государственного долга. Постепенное его увеличение сопряжено с развитием экономики Российской Федерации, которое на этапе становления всегда требует привлечения дополнительных ресурсов. Соотношение внутреннего и внешнего долга, выраженного в млрд. рублей наглядно демонстрирует, практическую реализацию основной цели долговой политики.

Рассмотренные подходы к сущности понятия государственный долг не являются исчерпывающими. В рамках каждого направления экономической мысли существует большое количество представителей, имеющих собственную точку зрения по вопросам долгового финансирования государственных расходов. Многообразие научных направлений, освещающих теоретические аспекты государственного долга, ещё раз подтверждает актуальность и важность рассматриваемой проблематики. Вопросы, волновавшие представителей классической политической экономии и «новых экономистов» имеют большое значение в современном мире и изучаются как теоретиками, так и практиками до сих пор. Понимание теоретических основ и использования тех или иных элементов, в реализации долговой политике государства, подтверждает мысль о том, что от трактовки самого понятия и определения его роли зависит выбор приоритетов в управлении государственным долгом.

Список используемой литературы

1. Алёхин Б.И. *Государственный долг: Учебное пособие.* – М., 2007г. – 302с.
2. *Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998г. № 145-ФЗ (в последней редакции) [Электронный ресурс] - <http://www.consultant.ru/>*
3. Крым А.Б. *Теория государственного долга: этапы становления // Научно-исторический журнал. 2015. №2. С.44-51.*
4. *Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Государственный долг Российской Федерации. — Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации, 2016. — Режим доступа: <http://www.minfin.ru>*
5. *Gokhale J. The government debt iceberg. The Institute of Economic*

Перспективы развития банковского сектора России

*Е. В. Лантева, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены перспективы развития банковского сектора России, сценарии развития банковского сектора, основные меры по решению проблем банковского сектора России.

Ключевые слова: банковский сектор; сценарии; проблемы.

Abstract. The article deals with the prospects of development of the Russian banking sector, the scenario of the banking sector, the main measures to address the Russian banking sector problems.

Keywords: banking sector; scenarios; problems.

Основными целями дальнейшего развития банковского сектора признаны укрепление его устойчивости, повышение качества осуществления функций по аккумулированию денежных средств и их трансформации в кредиты и инвестиции, укрепление доверия вкладчиков и других кредиторов банков, усиление защиты их интересов, предотвращение использования кредитных организаций в недобросовестной коммерческой практике. Успешная реализация определенных стратегией задач в значительной степени зависит от макроэкономических, правовых и налоговых условий деятельности банковского сектора.

Рассматривая совершенствование банковского сектора в качестве одного из приоритетных направлений развития всей российской экономики, Правительство Российской Федерации и Банк России при решении поставленных задач хотели бы рассчитывать на поддержку со стороны законодательной власти, банковского и всего делового сообщества.

Перспективы развития данного сектора экономики во многом зависят от того, как будут решаться проблемы, стоящие перед банковским сектором. Можно заметить, что недостатки банковского сектора России, хоть и имеют свои особенности, во многом повторяют недостатки экономической модели страны в целом.

На перспективы развития банковского сектора страны влияют как внутренние, так и внешние факторы.

К внутренним факторам развития в первую очередь нужно отнести решение обозначенных ниже проблем, а к внешним - в краткосрочной и среднесрочной перспективе - ситуацию с мировым финансово-экономическим кризисом и ситуацию на финансовых рынках мирового масштаба, что во многом определяет состояние банковского сектора РФ.

Основной проблемой развития банковского сектора России является низкая капитализация, которая как следствие влияет на возможности сектора по кредитованию экономики страны. Высокая процентная ставка и сложность кредитования различных долгосрочных проектов, отсутствие крупных по мировым меркам банков (за исключение некоторых) тормозит развитие банковского сектора России [1].

Макроэкономическая нестабильность является одним из наиболее существенных препятствий на пути развития банковского сектора Российской Федерации. После финансового кризиса 2008 года экономика страны пошатнулась, в частности банковский сектор, однако в 2014 году страну коснулись новые потрясения, вызванные в основном санкциями западных стран. Рост проблем в политической сфере страны во многом обеспечил не благоприятную конъюнктуру экономической составляющей банковского сектора страны. Таким образом, в экономике, находящейся в сильной зависимости от макроэкономической нестабильности стремительный рост банковского сектора может обернуться её падением.

Ненадёжность банковского сектора страны, его непрозрачность и высокая концентрация также необходимо рассматривать как препятствие на пути развития банковского сектора.

Для развития банковского сектора, главной целью Правительства РФ и Центрального Банка РФ на среднесрочную перспективу является дальнейшее усиление его роли в экономике, в частности, повышение качества и расширение перечня предоставляемых банковских услуг предприятиям и населению, повышение качества управления, дальнейшее повышение прозрачности деятельности отдельных кредитных организаций и всего сектора в целом.

В зависимости от успехов в проведении необходимых банковскому сектору преобразований и макроэкономической ситуации выделим три базовых сценария развития банковского сектора.

Таблица 1 – Сценарий развития банковского сектора

Условия	Успешное проведение необходимых преобразований	Неуспешное проведение преобразований
Стабильная макроэкономическая ситуация	I. Сценарий прорыва	II. Инерционный
Нестабильная макроэкономическая ситуация	I. Сценарий прорыва/ III. Кризисный сценарий	III. Кризисный сценарий

Источник: «Эксперт РА»

1. Сценарий прорыва предполагает быстрый рост качественных и количественных характеристик до уровня, адекватного потребностям экономики. К 2020 г. банки смогут опираться на ресурсы населения и мощных национальных компаний, работающих в различных секторах экономики, а внешние ресурсы по системе не превысят 30% пассивов. Более того, снижение зависимости от внешних источников ресурсов и сбалансированная макроэкономическая политика существенно снижают вероятность возникновения кри-

зисных явлений в банковском секторе в период 2009-2020 гг. даже в условиях внешней нестабильности.

Следует отметить, что сценарий прорыва предполагает два подсценария. Основные различия между ними касаются темпов роста банковского сектора.

1.1. Небанковские финансовые институты развиваются опережающими темпами, банковский сектор обеспечивает их устойчивость, но не является «локомотивом» роста. В этом случае удастся выйти на отношения активов банковского сектора к ВВП к 2020 г. в 230% ВВП, при этом активы банков будут составлять около 65% активов финансового сектора.

1.2. Банковский сектор – один из наиболее динамичных сегментов, темпы прироста превышают рост номинального ВВП на 10-12 п.п. В этом случае возможно увеличение соотношения активы банков-ВВП до 270-290%, а активы банков составят около 75-80% активов финансовых институтов. В рамках сценария прорыва предполагается быстрый рост (на 35-45% ежегодно) внутренней ресурсной базы.

2. Основная причина реализации инерционного сценария – медленная реализация мер, необходимых для развития финансового рынка. Вплоть до 2015 г. сохранится высокая зависимость темпов роста от доступа к внешним ресурсам, что не позволяет говорить об экономическом суверенитете.

Отсутствие специальных государственных программ по обеспечению равного доступа к финансовым услугам, укреплению доверия к банковскому сектору и повышению финансовой грамотности социальные аспекты в деятельности банки станут учитывать лишь при прямом давлении государства.

3. Кризисный сценарий реализуется при условии, что в течение 2009-2020гг. «срабатывают» несколько кризисных явлений. В случае реализации негативного сценария сложно говорить о решении как экономических, так и социальных задач, стоящих перед банковским сектором. Источник кризиса может быть как преимущественно внешний (длительный период нестабильности на финансовых рынках, снижение цен на нефть, ухудшение международных отношений), так и внутренний (политическая или макроэкономическая нестабильность, включая циклический спад).

Перспективная модель банковского сектора должна формироваться как оптимальная система реализации ключевых целей, возложенных на банковскую систему. Решение проблем с привлечением долгосрочных источников финансирования банковского сектора, что должно стать одним из главных «прорывов» оптимального сценария. Это предполагает аккумуляцию в рамках банковской системы 60-70% внутренних сбережений, что позволит финансировать обновление инфраструктуры, повысить долю банковских кредитов в инвестициях [2].

Повышение эффективности регулирования и надзора, что необходимо для своевременного выявления факторов риска и смягчения последствий внешних и внутренних шоков.

На рисунке 1 представлены основные меры по решению проблем банковского сектора России.

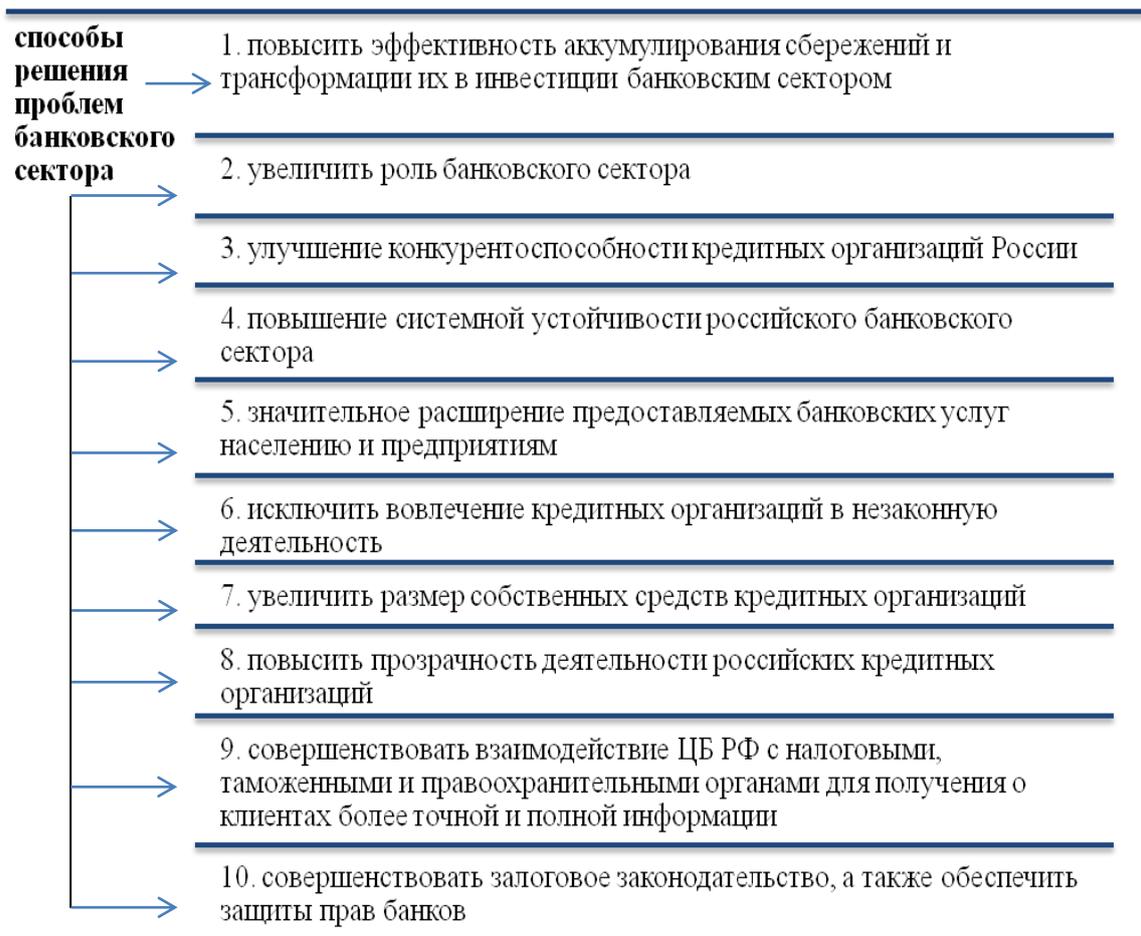


Рисунок 1 - Основные меры по решению проблем банковского сектора России

Итак, банковский сектор Российской Федерации хоть и отстает по показателям от зарубежных, но, тем не менее, стремиться стать конкурентоспособней и приблизиться к мировым стандартам. За последние 15 лет банковский сектор продемонстрировал высокие темпы роста, которые позволили существенно расширить предложение банковских услуг в Российской Федерации. За счет относительно высоких процентных ставок российский банковский сектор выглядит весьма привлекательным.

Список используемой литературы

1. Лаптева Е.В. Кредитная политика коммерческих банков Российской Федерации // Материалы Пятой Всероссийской научной конференции с международным участием «Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования». - 2014. - С. 143-145.

2. Лаптева Е.В., Золотова Л.В. Статистические методы оценки принятия управленческих решений. – Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2015. – 115 с.

Банковский сектор России: возможности и перспективы развития

*Г.Д. Кутубарова, к.э.н., преподаватель
Оренбургский экономико-юридический колледж, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается банковский сектор России, а также влияние санкций на банковский сектор. Приведен анализ количества банковских организаций на современном этапе. Изучены причины сокращения банковских институтов в РФ.

Ключевые слова: банки, санкции, экономика, банковский сектор, кредитные организации.

Abstract. The article examines the banking sector in Russia, as well as the impact of sanctions on the banking sector. Given the number of banking organizations at the present stage. Studied the reasons for the decline of banking institutions in Russia.

Keywords: banks, sanctions, economy, banking, credit institution.

Банковский сектор имеет в современной экономике ключевое значение в стимулировании экономического развития. Обладая огромными капиталами, совершая денежные и кредитные операции, банки оказывают существенное воздействие на спрос и предложение общественного продукта, осуществляют межотраслевой и межрегиональный перелив капиталов, оказывают значительную денежно-кредитную поддержку товаропроизводителям и тем самым способствуют развитию национальной экономики. Особенность модели российской экономики состоит в том, что банки являются основным каналом притока свободных капиталов. Однако за последние годы в силу различных макроэкономических причин и внутренних негативных факторов [1].

Санкции, введенные в отношении ряда российских банков и компаний, можно разделить на три группы. Первая – так называемые «секторальные» санкции («список SSI» по классификации США). Банки и компании, попавшие в этот список, лишились возможности выходить на долговые рынки США и Европы, но могут проводить свои платежи или платежи своих клиентов. Иными словами, содержанию их бизнеса ничто не угрожает, но они должны изменить структуру своего баланса, переключившись на внутренние источники финансирования. Санкции этой группы касаются прежде всего российских государственных банков. В результате около половины баланса банковского сектора России оказалось под санкциями [2]. Вторая группа санкций – так называемый список SDN. В него попали несколько российских частных банков, далеко не самых крупных, и небольшое число российских компаний, в основном из оборонного сектора. Эти санкции предполагают наиболее жесткие ограничения, так как запрещают проводить валютные платежи в пользу или от лица этих банков/компаний. В указанный список в первую очередь попадают те из них, владельцы которых подверглись персо-

нальным санкциям. По сути, попавшие в него банки/компании должны менять географию своего бизнеса, так как больше не могут участвовать в трансграничных операциях [2]. Наибольшую проблему в масштабе всей экономики представляет третья группа – так называемые «мягкие» санкции. Они не объявлены официально, но их действие ощущается из-за изменения условий ведения бизнеса с российскими эмитентами и отношения к российскому капиталу. Прежде всего речь идет об изменении процедур контроля технического оформления сделок (комплаенс). После создания санкционных списков с июля 2014 г. фактический контроль над международными платежами российских банков и компаний со стороны западных контрагентов перешел в режим ручного управления. Если раньше платежи проводились автоматически, то теперь в рамках санкционных ограничений международные банки должны проверять, не связаны ли платежи в пользу контрагентов с финансированием компаний или банков из санкционных списков. За задержку платежей и детальный анализ их аспектов банк, проводящий платеж в пользу попавших под санкции банка или компании, может столкнуться со значительным штрафом со стороны международных регуляторов [2]. Финансовый сектор быстрее всего реагирует на положительные и отрицательные изменения в экономике страны.

В 2015 году продолжился начатый в 2004 г. процесс сокращения числа действующих на территории России кредитных организаций. Если в 2004 г. в Российской Федерации было зарегистрировано более 1300 кредитных организаций, то к 2016 г. их число сократилось до 757, то есть почти в два раза.

Мы видим, что в последние годы в банковском секторе России происходит оздоровление за счет отзыва лицензий у проблемных банков. Хотя следует подчеркнуть, что это двоякий процесс, с одной стороны происходит «очистка» банковского сектора от плохих банков, но с другой, «плата» за деятельность этих банков ложится на плечи вкладчиков и государства, а также, мы наблюдаем, рост недоверия к российской банковской системе, снижение конкуренции и др.

Таблица 1. Динамика количества кредитных организаций в России

Показатели	01.2012 г.	01.2013 г.	01.2014 г.	01.2015 г.	01.2016 г.	Темп роста 2015/2012 гг., %
Зарегистрировано кредитных организаций, ед.	1112	1094	1071	1049	1021	91,8
Кредитные организации, осуществляющие банковские операции, ед.	1051	1027	999	976	947	90,1
Зарегистрированный уставный капитал действующих КО (млн. руб.)	1214343	1341425	1463914	1842338	2329409	191,8
Кредитные организации, не оплатившие уставный капитал и не получившие лицензию, ед.	0	1	0	1	0	0
Кредитные организации, у которых отозвана лицензия на осуществление банковских операций, ед.	134	137	148	214	288	214,9

Источник: cbg.ru

Один из путей решения данной проблемы, это консолидация в банковском секторе с использованием процедуры слияний, присоединений и формирование финансовых супермаркетов, банковских групп и т.д. Прогнозы относительно дальнейшего сокращения банков в России разнятся, кто-то считает, что Правительство стремится сократить количество банков и укрупнить банковский сектор до размеров времен СССР. Однако заявление председателя ЦБ Эльвиры Набиуллиной опровергает мнение первой группы экспертов. «Мы специальных действий по регулированию количества банков не предпринимали, не предпринимаем, и не будем предпринимать», - заверила глава ЦБ, подчеркнув, что для регулятора важно, чтобы банки были здоровыми, вне зависимости от их размера. «Консолидация на наш взгляд, должна происходить абсолютно рыночным способом. У нас нет никаких планов по количеству банков. Это говорит о том, что действия, предпринимаемые Правительством, а также ЦБ РФ направлено исключительно на оздоровление российской экономики и укрепление банковского сектора. Мы полностью согласны с мнением главы ЦБ «Эффективная банковская система должна существовать с любым количеством банков, много их или мало. Главное – чтобы эти банки были здоровыми, финансово-устойчивыми» [3].

Подводя итоги, отметим ключевые факторы, оказавшие влияние на банковскую систему России за предыдущий год.

Во-первых, это снижение курса национальной валюты – рубля, снижение цен на нефть, а также введенные санкции, коснувшиеся и банковской системы России. По мнению экспертов, коммерческие банки уязвимы под влиянием западных санкций, прежде всего, по причине использования иностранных кредитов и иностранных платежных систем. Известно, что санкции затронули более 50 % активов российского банковского сектора вследствие ограничения доступа банков к европейскому и американскому рынкам капитала.

Во-вторых, это политика Банка России по «зачистке» рынка от недобросовестных банков, начатая с 2013 г. Таких масштабов отзыва лицензий в России не было никогда. В последние годы отзыв лицензий, и соответственно расчистка банковского сектора, заметно ускорилась. Если объективно проанализировать причины отзыва лицензий у банков в текущем году, то, в большинстве случаев, проблемы банков начинались задолго до текущего кризиса, а колебания курса рубля, рост просрочки и другие негативные проявления текущего года лишь усилили проблемы прошлого. В основном, проблемой были просроченные долги и участие в сомнительных операциях.

В-третьих, проблемой банковского сектора стало увеличение числа «проблемных» заемщиков: все больше клиентов запрашивает реструктуризацию и пролонгацию кредитов. Вследствие этого появляется необходимость в создании дополнительных резервов на возможные потери по ссудам, что влечет за собой рост расходов банка [4].

Анализ показывает, что современный банковский сектор в России представлен преимущественно Центральным банком и коммерческими банками. Однако необходимо провести следующие меры для формирования эф-

фективной банковской системы:

1) для развития деятельности новых типов банков (банков развития, региональных финансовых супермаркетов и т.д) разработать и принять федеральные законы, регулирующие деятельность этих банков;

2) расширить сеть кредитных организаций, как в форме образования новых типов, так и в форме развития филиалов в регионах страны;

3) повышение прозрачности деятельности кредитных организаций РФ.

В развитии банковского сектора как основы кредитной системы в обозримой перспективе необходимо добиться повышения уровня капитализации и ликвидности, совершенствования размещения и улучшения работы филиальной сети, расширения спектра оказываемых банковских услуг на основе универсализации деятельности, преодоления высокого уровня банковских издержек повышения доходности банков, обеспечения способности банковской системы осуществлять долгосрочное инвестиционное кредитование реального сектора. В силу недостаточной капитализации российские банки не могут осуществлять адекватное финансирование реального производства и особенно крупнейших российских компаний [5].

Таким образом, следует отметить, что на сегодняшний день происходят масштабные изменения в банковской системе Российской Федерации, растет количество банков, претерпевающих трансформацию. Однако простое сокращение банков и консолидация не решит проблему эффективности банковского сектора. Необходимо крупное и качественное изменение всего финансового сектора, который сможет с одной стороны, поддержать работу всех отраслей и секторов национальной экономики, а с другой стороны, обеспечить качественный экономический рост. Актуальной остается проблема вовлечения кредитных организаций в воспроизводственный процесс в стране.

Список используемой литературы

1. Лаврушин О.И. *О развитии банковского сектора России и его законодательном обеспечении* // Экономика. Налоги. Право. 2016. №4. С. 46-53.

2. Дзгоева М.Р., Кайтмазов В.К., Икоев С.К. *Влияние санкций на финансовый сектор России* // Фундаментальные исследования. 2015. №2. С.5860-5863

3. Султанов Г.С., Алиев Б.Х., Магомедова А.М., Джанбулатова С.М. *Современное состояние и проблемы развития банковского сектора РФ* // Фундаментальные исследования. 2016. №8. С. 399-403

4. Чернышова О.Н., Чуфистова А.А. *Проблема финансовой устойчивости банковского сектора России в современных условиях* // Актуальные проблемы развития финансового сектора: статья в сборнике конференции. 2016. С. 479-489.

5. Дасковский В.Б., Киселев В.Б. *Контуры новой модели экономики России*. – М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2013. – 592 с.

Эффективность профессионального обучения персонала крупных торговых компаний

*Лындина Е.Н., к.т.н., доцент,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*
*Черникова О.Н., к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Аннотация. В статье рассматривается опыт организации профессионального обучения персонала крупной торговой компании, описывается и анализируется процесс деловой оценки персонала как основы служебно-профессионального продвижения, приведены показатели эффективности профессионального обучения персонала.

Ключевые слова: профессиональное обучение персонала, адаптация персонала, деловая оценка персонала, аттестационный лист, схема прохождения тренингов по программе профессионального обучения персонала.

Abstract. The article discusses the experience of organization of professional training for the personnel of a large trading company, describes and analyzes the process of business evaluation of personnel as the basis for professional and professional advancement, shows the efficiency of professional training of personnel.

Key words: professional staff training, staff adaptation, business assessment of personnel, qualification sheet, scheme for training on the professional training of personnel.

Вопросы организации эффективного профессионального обучения персонала актуальны для российской торговли. Динамичное развитие крупных компаний, поддерживающих высокие стандарты бизнес-процессов, их оптимизация - основание потребности в четко организованной и эффективной системе профессионального обучения персонала.

Одной из особенностей крупных торговых компаний является стратегическое планирование деятельности, в т.ч. в направлении обеспечения компании персоналом в необходимой численности и необходимого уровня качества (компетентного, мотивированного к работе в компании).

Отбор персонала в компанию ориентирован на выявление кандидатов, обладающих необходимыми в целевой должности знаниями, навыками, деловыми и личными качествами. Среди тех, которые способствуют высокой эффективности последующего профессионального обучения в компании - навык изучения больших объемов информации за короткое время, навык поиска ответа среди большого количества разнонаправленных источников ин-

формации, навыки систематизации разрозненных данных, навык эффективного совершенствования бизнес-процессов, навык решения проблем.

Придерживаясь политики внутреннего найма, крупные торговые компании обычно открывают для внешних кандидатов только вакансии торгового и вспомогательного персонала. Согласно принятой политике служебно-профессионального продвижения, работники этих должностей впоследствии могут занимать должности более высокого уровня управления. Подготовка к ним – одна из целевых задач системы профессионального обучения персонала. Возможность сделать карьеру руководителя магазина или торгового центра за 3-5 лет в определённой компании – один из ключевых элементов стимулирования персонала к результативной работе, и его выполнение поддерживается системой профессионального обучения персонала.

По данным 2 международных торговых сетей, осуществляющих торговлю на территории Оренбургской области, в 2016г. 59% торгового и вспомогательного персонала, работающего в этот период, приступили к работе в компании как к своей первой работе. Поэтому уместно говорить о том, что значительная доля персонала низового уровня управления приходит в компании сразу после окончания профильных учебных заведений.

Подготовка персонала в профильных вузах, как правило, носит фундаментальный характер, в профильных вузах – прикладной характер. В период 2012-2016 гг. значительно усилилась позиция профильных вузов по ориентации подготовки на прикладные задачи бизнеса. Вместе с тем, для крупных торговых компаний остается важной задача дополнить подготовку работников, проходящих первичную адаптацию, освоением их корпоративных бизнес-технологий.

Рассмотрим механизм функционирования системы профессионального обучения персонала на примере одной из крупных торговых компаний, ведущих свою деятельность и на территории Оренбурга- ООО «Метро Кэш энд Керри».

Система профессионального обучения персонала в ООО «Метро Кэш энд Керри» включает программы так называемой предварительной подготовки кандидатов (проект «Метро Образование»), программы обучения на этапе адаптации и сквозные программы обучения персонала (на протяжении всей карьеры в ООО «Метро Кэш энд Керри»).

Россия стала второй страной, где было принято решение развивать проект «Метро Образование». Эта инициатива, основанная на успешном длительном опыте образовательных программ Германии, Австрии, Швейцарии, впервые была реализована в Польше в 2000 г., в более чем 20 польских профильных колледжах. В Москве программа «Метро Образование» стартовала на базе трех профессиональных училищ в 2004 г., в 2016 г. она включает в себя более 25 колледжей в городах России, более 100 преподавателей, прошедших тренинги и теоретическое обучение для преподавания в ее рамках. Цель программы «Метро Образование» – дополнить теоретические знания учащихся торговых техникумов, колледжей, получаемые в учебных заведениях, обширной практикой на базе торговых центров «Метро Кэш энд Керри».

ри». По окончании программы выпускники получают сертификат, признаваемый другими компаниями. Он дает выпускникам преимущество при получении работы торгово-оперативного персонала в крупном торговом бизнесе не только в России, но и в любой из стран Европы. В основе программы «Метро Образование» - модель «теория - практика - сертификация обучившихся».

Двухлетняя программа обучения «Метро Образование» состоит из теоретических занятий, получаемых в колледже (техникуме), дополненных примерами из опыта компании «Metro Group» (холдинг, в который входит компания «Метро Кэш энд Керри») и практических тренингов на базе торговых центров «Metro Group». «Метро Образование» обучает студентов современным торговым технологиям, а также предоставляет им возможность профессионального роста в одной из компаний, входящих в «Metro Group».

«Метро Образование» в соответствии с целями и условиями проекта в России предполагает, что в рамках программы студенты-слушатели знакомятся с системой и организацией работы компании на рынке, в частности, изучают ассортимент, основные принципы мерчандайзинга, приобретают навыки обслуживания покупателей. Преподаватели и студенты –участники российского проекта дают положительную оценку результатам обучения, и отмечают возрастающую мотивацию труда слушателей, высокий уровень уверенности в актуальности своих знаний, и в перспективах профессиональной деятельности.

Наличие сертификата программы не является обязательным условием приема на работу в компанию. Политика компании, направленная на развитие персонала, предлагает каждому сотруднику возможность обучения и внутри нее. Однако обобщение итогов применения выпускниками программы в 2014-2016 гг. их сертификатов показало, что 82% выпускников подают резюме на вакансии «Метро Кэш энд Керри» (по данным компании).

Адаптация персонала на рабочем месте является необходимым этапом кадрового менеджмента ООО «Метро Кэш энд Керри». Так как подбор и прием на работу представляет собой довольно длительный и дорогостоящий процесс (по России средняя величина затрат на найм и адаптацию торгового-оперативного персонала в компании составляет около 2,9 тыс. руб. на 1 работника), компания особенно заинтересована в том, чтобы принятый на работу сотрудник не уволился через несколько дней и даже месяцев. Для снижения риска неадаптации персонала «Метро Кэш энд Керри» создана система адаптации сотрудников, которая состоит из следующих стадий:

- участие в ознакомительном семинаре;
- прохождение обучения технике безопасности;
- предпроизводственное обучение;
- вступление в должность в качестве ученика;
- непосредственное вступление в должность.

Ознакомление с компанией, ее деятельностью и основными характеристиками является началом адаптации. Для разных категорий адаптирующихся (новых работников, учеников) оно осуществляется по определенной про-

грамме. Так, сотрудники, вступающие в должность, участвуют в семинаре, проводимом Центром обучения персонала ООО «Метро Кэш энд Керри», где им предлагаются специальные методические материалы с необходимой информацией о предприятии, видах деятельности, основных характеристиках товара, имидже, стратегии. Кроме того, перед работниками осуществляется презентация, которая создает у них более четкое представление о компании.

Помимо этого, на корпоративном портале ООО «Метро Кэш энд Керри» создана «Страница новому сотруднику», на которой также размещены основная информация о компании, ее организационной структуре, руководителях.

Проведение обучения технике безопасности для работников, учеников, стажеров в компании проводит Отдел технического контроля. Ознакомление с техникой безопасности в ООО «Метро Кэш энд Керри» – это непереносимое условие для вступления в должность каждого сотрудника и прохождения практики/стажировки студентами. Торгово-оперативный и вспомогательный персонал через каждые полгода сдает в электронном варианте экзамен на знание правил техники безопасности, что снижает риск возникновения несчастных случаев на производстве, и позволяет с уверенностью отметить, что в случае чрезвычайных ситуаций сотрудники будут знать выход из положения.

Далее сотрудники, вступающие на должности торгово-оперативного и вспомогательного персонала, проходят предпроизводственное обучение в Центре обучения персонала ООО «Метро Кэш энд Керри». После него опытные сотрудники непосредственно приступают к своим должностным обязанностям, а сотрудники, не имеющие профессионального опыта в предлагаемой должности, вступают в должность ученика.

Стадия ученичества/наставничества длится в течение всего испытательного срока, когда работник обучается необходимым для дальнейшей работы навыкам под руководством закрепленного за ним наставника.

Наставничество в ООО «Метро Кэш энд Керри» — это процесс, развивающий и мотивирующий не только начинающих сотрудников компании, но и самих наставников. Поэтому каждый сотрудник, достигший уровня старшего специалиста, обязательно становится наставником. Все наставники заинтересованы, чтобы их подопечные демонстрировали хорошие результаты, поскольку это один из критериев, учитываемых в бонусной системе. Ежегодно проходит тренинг для наставников. Он помогает понять и освоить то, как эффективно проводить встречи с подопечными, как задавать вопросы, как донести до подопечного не самую приятную новость (все решения о том, будет ли продвинут подопечный, и обо всех остальных аспектах его дальнейшей работы в компании, до сотрудника доводит его наставник).

В начале испытательного срока работником совместно с руководителем (наставником) заполняется «Форма согласования целей и план обучения и развития сотрудника», в которой указываются цели и задачи деятельности сотрудника на предстоящий испытательный срок. По его завершении в «Контрольном листе испытательного срока» и «Приложении к Форме согласо-

ния целей и плану обучения и развития сотрудника» отмечаются соответственно задачи, обязанности, выполняемые сотрудником в течение испытательного срока, и достижения, а также проекты работника, которые он выполнил помимо запланированных ранее задач. На основании оценки информации этих документов принимается решение о продолжении сотрудничества компании с работником.

По окончании испытательного срока руководитель заполняет специальную форму, оценивая отдельные аспекты работы сотрудника в течение аттестационного периода по стандартной системе показателей (таблица 1).

Таблица 1 - Форма аттестационного листа

Вес	Фактор	Оценка	Комментарий
30%	Качество работы Аккуратность и тщательность в работе. Соответствие стандартам качества		
10%	Планирование Способность разрабатывать и реализовывать планы действий, адаптируя их к изменяющимся условиям		
25%	Организация Способность эффективно использовать ресурсы и время для достижения результатов		
15%	Руководство/Лидерство Способность мотивировать и руководить людьми, устанавливать стандарты, оценивать работу подчиненных и способствовать ее улучшению		
10%	Коммуникация Способность эффективно взаимодействовать с людьми, ясно выражаясь в устной и письменной форме		
10%	Отношение к работе Ответственность, способность работать с большой нагрузкой		
Итоговая оценка: П (превосходно) О (отлично) Х (хорошо) НО (ниже ожидаемого) Н (неудовлетворительно)			
Комментарии:			

В целом данный метод аттестации отличается понятностью показателей оценки, обеспечивает единообразие аттестации всех сотрудников. Руководители заранее знакомятся с данной формой, и уже хорошо понимают, по

каким показателям будет необходимо оценить работу подчиненного. Однако, Форма аттестационного листа не содержит конкретных описаний качественных значений шкалы. Например, что означает П (превосходно) или О (отлично). Поэтому, на наш взгляд сохраняется риск субъективной и относительной оценки того, превосходно, отлично или ниже ожидаемого сотрудник проявил себя в том или ином аспекте работы. Ведь независимо от унификации требований к руководителям в ООО «Метро Кэш энд Керри» всё же это менеджеры, которые могут иметь различный уровень требований, ожиданий по отношению к персоналу.

Поэтому целесообразно в Форме аттестационного листа представить для заполняющих его менеджеров конкретные описания качественных значений шкалы. Например, для оценки по показателю «Отношение к работе» П (превосходно) –сотрудник точно следует технологии бизнес-процесса, может пояснить и нести ответственность за свои инициативные решения (которые в минимуму 80% ситуаций приводят к повышению результата), принимает и способен работать с большой нагрузкой длительное время (2-4 недели), при этом не жалуется на досадные неудобства, проявляет терпение и сохраняет позитивное отношение к компании.

Все претенденты на должности в ООО «Метро Кэш энд Керри» проходят медицинское обследование, представляют в отдел кадров необходимые документы для принятия на работу, и заключают с ООО «Метро Кэш энд Керри» трудовой договор (о постоянной занятости) с испытательным сроком (за исключением случаев, когда ТК РФ испытательный срок не предусмотрен).

После заключения трудового договора работники направляются в Отдел технического контроля для обучения технике безопасности применительно к своему рабочему месту.

В течение двух первых лет карьеры в ООО «Метро Кэш энд Керри» для сотрудников предусмотрена схема прохождения тренингов, в рамках которых сотрудников знакомят с корпоративной информацией и обучают решению наиболее сложных задач профессиональной деятельности, причем принятыми в компании способами. Тренинги делятся на 3 этапа (таблица 2).

После прохождения тренинга каждый работник сдает экзамены.

После прохождения тренингов первого этапа сотрудник имеет возможность участвовать в прохождении своеобразного практического экзамена «Центра оценки» («Ассистмент центра» или «Assessment centre») для повышения в должности. Подав заявку, сотрудник должен подготовить презентацию на тему: «Повышение эффективности деятельности подразделения», и защитить её перед экспертной комиссией, ответив на ряд вопросов.

Основным инструментом оценки в данном мероприятии является специально разработанная анкета, включающая вопросы по перечню определенных качеств, которые должен продемонстрировать специалист и оценить экспертная комиссия. Также есть вопросы для оценки идеи презентации, вариантов ответов на вопросы. Перечень качеств, которыми должен обладать специалист, зависит от сферы его деятельности и занимаемой должности.

Поэтому правильный подбор качеств, их перечень для каждой конкретной должности, а также оценки в баллах устанавливается конкретной экспертной комиссией. Именно в этом - одно из важнейших условий объективной оценки работника.

Таблица 2 – Схема прохождения тренингов сотрудниками ООО «Метро Кэш энд Керри»

Этап	Стаж (месяцев)	Наименование	Характеристика
1	0-6 «Start»	«Вводный тренинг»	Ознакомление с историей создания и основными видами деятельности организации.
		«Эффективное обслуживание клиентов»	Рассмотрение типичных ситуаций и решение возникающих проблем в процессе обслуживания клиентов
		«Охрана труда» (компьютерный)	Просмотр фильма по технике безопасности и работы с оборудованием, и по окончании - решение теста
		«Базовые принципы выкладки товара»	Принципы выкладки товара как основа повышения спроса, соблюдение ротации и основные правила мерчандайзинга
2	6-12 «Build»	«Управление полками»	Изучение правил использования стеллажей и регалов в плане выкладки товара
		«Надписи»	Ознакомление с информацией на ценниках и этикетках, виды ценников и правила их расстановки
		«Знание продукта»	Изучение ассортимента и его характеристик, правила использования
		«Собственные бренды»	Собственные бренды «Метро Кэш энд Керри» и правила работы с ними
		«Позитивное рассмотрение жалоб»	Входит в курс только для кассиров, сотрудников «Входа клиентов» и «Контроля на выходе». Включает рассмотрение типичных жалоб на обслуживание клиентов и методы их разрешения
3	12-24 «Grow»	«Контакт с клиентом»	Постановка речи и основных реплик при вступлении в контакт с клиентом
		«Знание рынка»	Ознакомление со сложившейся ситуацией (конкуренции) на рынке Оренбуржья
		«Обязанности руководителя отдела»	Ознакомление с обязанностями и компетенциями руководителя отдела, работа с компьютерной программой «ММС»

После обсуждения результатов экспертная комиссия определяет количественную оценку каждого качества в баллах. Например, в анкету рекомендованы десять качеств, и все они оценены по десятибалльной системе (таблица 3).

Расположены эти качества в анкете в ранжированный ряд - от более до

менее значимого. В соответствии с этим и выставляется первая оценка, которая характеризует степень значимости качества. Вторая оценка - это оценка степени проявления этих качеств. Эксперт при этом должен установить, как часто определяемое качество проявляется у аттестуемого по следующей балльной шкале:

1. если всегда - 1,5 балла;
2. если в большинстве случаев - 1 балл;
3. если иногда - 0,5 балла;
4. если почти никогда - 0 баллов.

Таблица 3 – Система оценки качеств сотрудника на должность начальника отдела в Ассистмент-центре ООО «Метро Кэш энд Керри» (пример)

№ п/п	Показатель	Значимость	Баллы
1	Способность к выработке и внедрению оригинальных решений	10	1,5
2	Умение создавать в коллективе нормальный психологический климат	9	1,5
3	Способность оперативно оценивать ситуацию и принимать удачные решения	8	1,5
4	Стремление к профессиональному росту и постоянному повышению квалификации	7	1,5
5	Дисциплинированность и организованность	6	1,5
6	Инициативность	5	1,5
7	Умение добиваться согласия в решениях и действиях людей	4	1,5
8	Способность с энтузиазмом и увлечением относиться к делу	3	1,5
9	Коммуникабельность	2	1,5
10	Способность проявлять интерес к смежным специальностям	1	1,5

При первой оценке ставится знак "+" в графе против качества и его оценки в баллах. При второй оценке ставится знак "+" в графе, соответствующей мнению эксперта.

Обработка результатов оценки аттестуемого осуществляется путем заполнения специального бланка - "Бланк результатов опроса экспертов на аттестуемого". С этой целью знаки "+" из анкет, поставленные экспертами, переносят со знаком "V" в этот бланк. В другом бланке ("Бланк расчета средней оценки аттестуемого") по каждому качеству рассчитывается средний балл по

формуле:

$$Z_{cp} = \frac{Z_{10} * n_{10} + Z_9 * n_9 + \dots + Z_1 * n_1}{n}$$

где Z_{cp} - средний балл оценки качества по степени его функциональной значимости;
 $Z_{10} \dots Z_1$ - оценка экспертом степени значи-

мости качества по десятибалльной шкале;

$n_{10} \dots n_1$ - количество экспертов, которые присвоили качеству оценку по степени значимости (в баллах);

n - общее количество экспертов.

Одновременно в этом же бланке по каждому из качеств рассчитывается

$$P_{cp} = \frac{P_{1,5} * n_{1,5} + P_1 * n_1 + P_{0,5} * n_{0,5}}{n}$$

средний балл степени проявления этого качества у аттестуемого, где P_{cp} - средняя оценка степени проявления качеств у атте-

стнуемого;

$P_{1,5} \dots P_{0,5}$ - степень проявления качеств у аттестуемого по оценке экспертов;

$n_{1,5} \dots n_{0,5}$ - количество экспертов, отнесших качество к степени его проявления у аттестуемого к тому или иному баллу оценки;

n - общее количество экспертов.

Затем по каждому качеству определяется средневзвешенный балл по формуле:

$$K = Z_{cp} * P_{cp}, \quad (1)$$

где K - качество.

Далее путем суммирования средневзвешенных баллов по всем качествам определяется итоговый балл оценки аттестуемого. Итоговую оценку комиссия сравнивает с эталоном.

Расчет эталона производится следующим образом: сумма баллов по всем 10 качествам ($10+9+8+7+6+5+4+3+2+1 = 57$) умножается на 1,5 (коэффициент степени проявления качества, если оно проявляется всегда), или на 1,0 (если оно проявляется в большинстве случаев), или же на 0,5 (если качество присутствует иногда). В итоге получаем следующие результаты (по данным таблицы 3):

1) $57 \times 1,5 = 85,5$;

2) $57 \times 1,0 = 57,0$;

3) $57 \times 0,5 = 28,5$.

Таким образом, в первом случае, если оценка работника составляет более 85 баллов, формулируют вывод о его повышении или включении в состав резерва на выдвижение. Во втором случае, если оценка составит от 57 до 85 баллов, делают заключение о соответствии занимаемой должности. В третьем случае, если оценка составляет ниже 28 баллов, фиксируют вывод о том, что работник не соответствует занимаемой должности. При этом весьма ценно и то обстоятельство, что детальный анализ оценок экспертов по качествам может помочь определить для каждого работника конкретные направления совершенствования его деятельности.

По данным «Assessment centre», проводимого в июне 2016г. для работников торгового центра «Метро Кэш энд Керри» в г. Оренбурге, в нем

участвовали 33 сотрудника, что составляет 18% всего персонала торгового центра. На первую категорию вышли 10 сотрудников, которые по окончании обучения стали занимать должность заместителя руководителя отдела. На вторую категорию вышли 21 сотрудник, которые остались на текущих позициях, но имели возможность через полгода снова попробовать себя в «Assessment centre». И, наконец, оставшиеся 2 человека заняли третью позицию, которым был предложен план собственного развития в занимаемой должности.

Такой малый процент участвующих связан с тем, что «Assessment centre» можно проходить каждые полгода, и в декабре 2016г. нем в принимали участие уже 74 сотрудника, что в 2,2 раза больше июньского.

Таким образом, Отдел по работе с персоналом на всех уровнях ООО «Метро Кэш энд Керри» анализирует ситуацию кадровую ситуацию и ищет новые, более оптимальные способы обучения и адаптации персонала. Статистическими данными компании доказано, что найм нового работника обходится компании в 6-8 средних месячных зарплат работника данной должности. Отсюда вывод: выгодней развивать и повышать уже работающих сотрудников, нежели взять на работу новых. И, действительно, в ООО «Метро Кэш энд Керри» всегда повышают только собственных работников и никогда не берут на руководящую должность со стороны (исключением является открытие новых ТЦ в др. городах).

Следует отметить такой факт, что после ООО «Метро Кэш энд Керри» в другую компанию сотрудника берут на более высокую должность, нежели он занимал - вот настоящее признание и оценка образовательной программе, проводимой в «Метро».

Технологии работы и результаты функционирования «Assessment centre» в компании позволяют говорить максимально эффективно использовании потенциала персонала компании, о возможностях продвижения по достижениям и потенциалу сотрудников.

Список используемой литературы

1. *Стратегический менеджмент. Панкова Т.А., Попов А.А. Министерство образования и науки Российской Федерации, ГОУ ВПО Оренбургский государственный педагогический университет. Оренбург, 2010. – 373 с.*
2. *Кибанов А.Я. Управление персоналом: учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 238 с.*

Сущность и методика анализа трудовых ресурсов предприятия

*Попов А.А., к.воен.н., профессор,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В научной статье рассмотрены цель, задачи и методика анализа трудовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: анализ трудовых ресурсов, оценка уровня производительности труда на предприятии, обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами.

Abstract. In the scientific article the purpose, objectives and methodology of the analysis of labor resources of the enterprise.

Keywords: analysis of the workforce, assessment of the level of productivity in the enterprise, the security of the enterprise workforce.

Обеспеченность предприятия требуемыми трудовыми ресурсами, обладающими профессиональными знаниями и практическими навыками, рациональное их использование, высокий уровень производительности труда имеют огромное значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производственно-коммерческой деятельности.

Главной целью анализа имеющихся трудовых ресурсов является выявление проблем («узких мест») в их использовании для последующего принятия решений по оптимизации их деятельности.

К основным задачам анализа использования трудовых ресурсов предприятия относятся:

- 1) исследование обеспеченности предприятия необходимыми трудовыми ресурсами, в том числе по категориям, профессиям и другим классификационным признакам;
- 2) определение и всесторонний анализ показателей движения (постоянства) кадров;
- 3) анализ и оценка уровня производительности труда на рассматриваемом предприятии;
- 4) изучение уровня рациональности использования рабочего времени;
- 5) анализ эффективности и качества организации оплаты труда, в том числе динамики роста средней заработной платы персонала, и использования существующих материальных и моральных стимулов;
- 6) выявление резервов в целях наиболее полного и эффективного использования потенциала всего персонала организации.

Примерный алгоритм анализа трудовых ресурсов предприятия представлен на рисунке 1.

Первый этап: Сбор исходных данных для анализа трудовых ресурсов предприятия.

Основными источниками для проведения анализа трудовых ресурсов предприятия являются сведения о структуре и численности, заработной плате и движении персонала организации, соответствующие разделы планов экономического и социального развития предприятия, данные, касающиеся текущего бухгалтерского и оперативно-технического учета, данные табельного учёта отдела кадров и другие сведения.

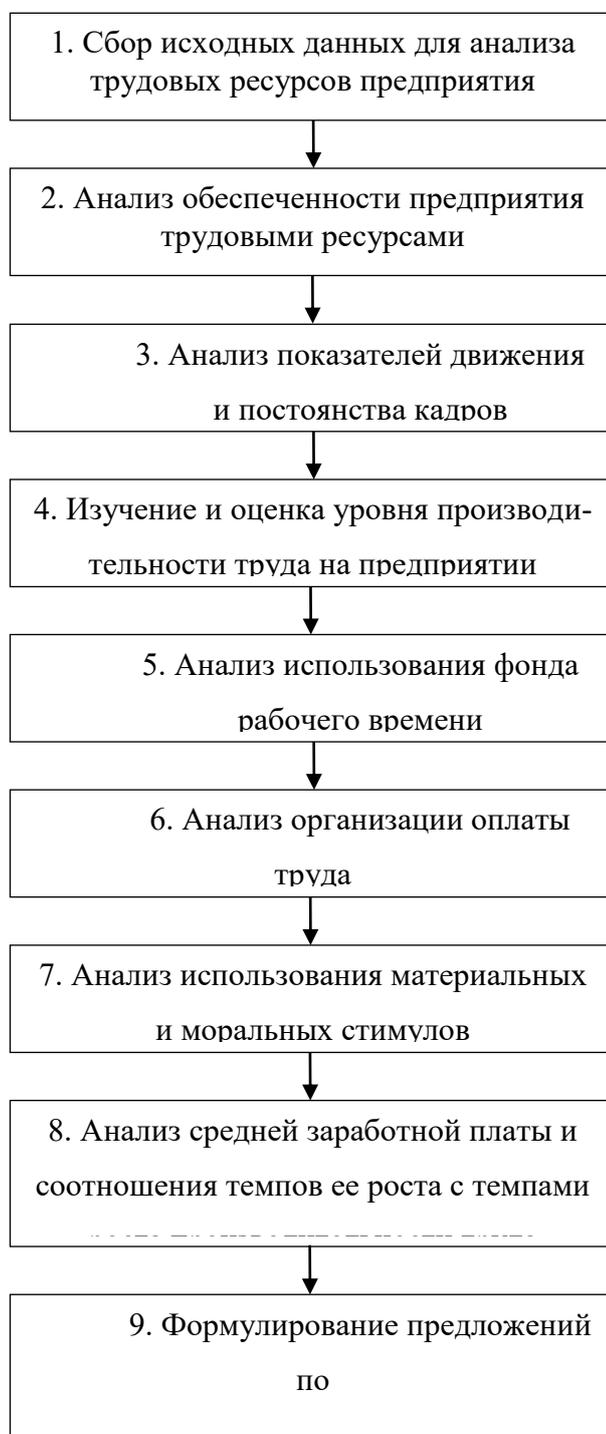


Рисунок 1 - Содержание анализа трудовых ресурсов предприятия (вариант)

Второй этап: Анализ уровня обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.

При анализе обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами производится сравнение имеющейся (фактической) численности персонала с предыдущим периодом и плановой численностью отчётного периода по всем классификационным группам, изучается соотношение между этими группами и тенденции изменения рассматриваемого соотношения.

В этих целях, в первую очередь, целесообразно выделить структурные характеристики трудовых ресурсов, которые отражают состав и количественное соотношение конкретных категорий и групп работников, объединённых по ряду специфических признаков.

В зависимости от специфики участия в производственном процессе, как правило, выделяются:

промышленно-производственный персонал (ППП), то есть работники, связанные непосредственно с производственной деятельностью;

непромышленный персонал – работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием, а также работники социальной инфраструктуры предприятия (например, работники детских и медицинских учреждений, которые находящиеся на балансе предприятия, и т.д.).

Профессиональная структура персонала предприятия определяется соотношением представителей различных профессий или специальностей (например, экономистов, бухгалтеров, рабочих), обладающих теоретическими знаниями и практическими навыками, приобретенными в результате обучения и приобретения последующего опыта работы в данной области к общему количеству персонала организации.

Квалификационная структура персонала представляет собой соотношение работников различного уровня квалификации или степени профессиональной подготовки, необходимой для выполнения требуемых трудовых функций. В нашей стране уровень квалификации рабочих определяется соответствующим разрядом или классом, а для специалистов – категорией, разрядом или классом.

Квалификационный уровень работников предприятия во многом зависит от их пола, возраста и стажа работы, образования и других важных параметров.

Половозрастная структура трудовых ресурсов организации характеризуется долей лиц соответствующих возрастов и полов в общей численности работников.

В структуре трудовых ресурсов по уровню образования обычно выделяют работников (специалистов), имеющих высшее, незаконченное высшее, среднее специальное и среднее общее образование.

Структура персонала по стажу может рассматриваться в аспекте общего трудового стажа и стажа работы на рассматриваемом предприятии.

Организационная структура – это определенный состав и соподчинен-

ность должностных лиц в соответствии с выбранной организационной структурой предприятия. Она, как правило, отражена в схеме организационной структуры предприятия и штатном расписании организации.

Функциональная структура организации отражает функциональное разделение труда в сфере управления предприятием и соотношение отдельных групп (категорий) персонала в зависимости от выполняемых ими конкретных функций управления (управление производством, финансами, персоналом, ремонтом и т.д.).

Социальная структура характеризует имеющийся коллектив предприятия как совокупность групп, выделенных, например, по семейному положению, уровню доходов и т.п.

В ходе анализа целесообразно также проверить административно-управленческий персонал на предмет соответствия фактического уровня образования каждого работника занимаемой им должности и отдельно изучить вопросы, связанные с подбором (расстановкой) кадров, их подготовкой и повышением квалификации.

В целях качественного анализа обеспеченности трудовыми ресурсами целесообразно составить сравнительную таблицу, учитывающую предыдущий и отчетный периоды, а также ввести плановые показатели отчетного года, что может расширить анализ в аспекте достижения запланированных целей в организации труда на рассматриваемом предприятии.

В случае выявления существенных отклонений по каким-либо параметрам необходимо установить конкретные причины и наметить комплекс мероприятий по их возможному устранению.

Важнейшим показателем укомплектованности персонала предприятия является коэффициент обеспеченности трудовыми ресурсами ($K_{оп}$), который рассчитывается по формуле:

$$K_{оп} = ЧС_{ф} : ЧС_{пл} , \quad (1)$$

где $ЧС_{ф}$ – фактическая численность персонала в отчетном периоде;

$ЧС_{пл}$ – плановая численность персонала в отчетном периоде.

Так как численность работников предприятия с течением времени может изменяться вследствие найма и увольнения рабочей силы, то наличие персонала организации в целом и по отдельным его категориям может определяться показателями двух типов:

- одномоментными показателями, характеризующими численность персонала рассматриваемого предприятия на отчетную дату;
- интервальными показателями, которые характеризуют среднюю численность персонала организации за отчетный период.

Более содержательным и охватывающим все особенности изменения числа работников на протяжении отчетного периода является показатель средней списочной численности персонала ($ЧС_{ср}$):

$$ЧС_{ср} = (ЧС_{н} + ЧС_{к}) : 2, \quad (2)$$

где $ЧС_n$ – количество персонала на начало отчетного периода;

$ЧС_k$ – количество персонала на конец отчетного периода.

При необходимости можно дополнить оценку обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и другими показателями.

Третий этап: Анализ показателей движения и постоянства кадров.

Обеспеченность кадрами, в особенности рабочими, зависит от их движения в течение анализируемого периода. Интенсивность движения рабочих кадров может характеризоваться следующими коэффициентами:

1) коэффициент оборота по приему ($ЧС_п$), который характеризует удельный вес принятых работников за отчетный период, и представляет собой отношение числа принятых за период работников ($ЧС_п$) к среднесписочной численности персонала ($ЧС_{ср}$);

2) коэффициент оборота по выбытию ($ЧС_в$), характеризующий удельный вес всех выбывших за период работников; определяется как отношение числа всех выбывших за период работников ($ЧС_в$) к среднесписочной численности персонала ($ЧС_{ср}$);

3) коэффициент текучести кадров ($К_т$), характеризующий уровень увольнения работников по причинам, связанным с конкретной личностью, и, как правило, носящим негативный характер. Коэффициент $К_т$ определяется как отношение числа выбывших за рассматриваемый период работников по причинам текучести кадров ($ЧС_{вт}$) к среднесписочной численности персонала ($ЧС_{ср}$);

4) коэффициент постоянства кадров ($К_{пост}$), который характеризует уровень постоянно работающих на данном предприятии в анализируемом периоде; отношение числа работников, проработавших весь отчетный период к числу работников на конец этого периода ($ЧС_k$);

5) коэффициент замещения кадров ($К_з$) определяется по формуле:

$$K_з = (ЧС_п - ЧС_в) : ЧС_{ср}, \quad (3)$$

где $ЧС_п$ – количество принятых в отчетном периоде работающих;

$ЧС_в$ – количество выбывших в отчетном периоде работающих.

Если данный коэффициент имеет положительное значение, то число принятых превышает количество выбывших, поэтому часть прибывших возмещает убыль ресурсов рабочей силы, а часть используется на вновь созданных рабочих местах. Отрицательное значение коэффициента свидетельствует о том, что количество уволенных сотрудников с работы превышает число принятых на неё. Это, в свою очередь, может быть обусловлено кризисными

явлениями, сокращением объёмов производства, ликвидацией (оптимизацией) части рабочих мест и т.п.

В ходе анализа показателей движения и постоянства кадров необходимо выявить основные причины увольнения работников (по собственному желанию, в связи с сокращением кадров, вследствие нарушений трудовой дисциплины и в других случаях).

В процессе такого анализа выявляются имеющиеся резервы сокращения потребности в трудовых ресурсах. Если предприятие намечает расширение производственных мощностей, то целесообразно определить дополнительную потребность в персонале по недостающим категориям и профессиям.

Четвертый этап: Изучение и оценка уровня производительности труда на предприятии.

Под производительностью труда понимается показатель, характеризующий уровень затрат живого труда на производство единицы продукции. Его можно также определять как количество (объём) произведённой продукции на одного работника промышленно-производственного персонала или рабочего за единицу времени (например: год, квартал, месяц, день, час).

Наличие этих двух показателей позволяет проанализировать структурные сдвиги персонала предприятия. Более высокий темп роста производительности труда одного работника ППП, по сравнению с темпом роста производительности труда одного рабочего, свидетельствует об увеличении удельного веса рабочих в общей численности ППП, а также о снижении удельного веса служащих в рассматриваемой организации.

В целом, для оценки уровня интенсивности использования персонала применяется совокупность обобщающих, частных (основных и/или вспомогательных) показателей, характеризующих производительности труда.

К обобщающим показателям относятся среднегодовая (среднедневная или среднечасовая) выработка продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении.

Наиболее наглядным обобщающим показателем производительности труда является среднегодовая выработка продукции одним работником (СГВ_р), которая может быть определена по формуле:

$$\text{СГВ}_p = \text{УВ}_p * \text{Д} * \text{П}_{\text{ср}} * \text{ЧВ}, \quad (4)$$

где УВ_р – удельный вес рабочих в общей численности работников;

Д – количество дней, отработанных одним рабочим за год;

П_{ср} – средняя продолжительность рабочего дня, час;

ЧВ – среднечасовая выработка продукции.

Обобщающий показатель производительности труда (выработка на одного рабочего) в значительной мере зависит от материалоемкости отдельных видов производимой продукции, объема поставок, структуры выпускаемой продукции. Однако более объективную оценку производительности труда дает показатель, вычисляемый по чистой продукции, то есть по объему продукции с учетом вычета материальных затрат и амортизации основных фондов.

Частные (основные) показатели характеризуют совокупные временные затраты на производство единицы определенного вида продукции (трудоемкость продукции) или выпуск определенного вида продукции в натуральном выражении за один человеко/день (человеко/час).

Вспомогательные показатели отражают затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ за установленную единицу времени.

Сравнение уровня производительности труда отчетного года с предыдущим годом позволяет оценить динамику производительности труда за год.

Пятый этап: Анализ использования фонда рабочего времени.

Такой анализ должен проводиться по каждой категории работников, каждому производственному подразделению и предприятию в целом.

Фонд рабочего времени (Т) определяется на основе численности рабочих (ЧР), количества отработанных дней одним рабочим в среднем за рассматриваемый год (Д) и средней продолжительности рабочего дня в данном году (П):

$$T = \text{ЧР} * \text{Д} * \text{П}. \quad (5)$$

В процессе такого анализа необходимо сопоставить в пересчете на одного рабочего фактически отработанное рабочее время и случаи неявки отчетного года с показателями предыдущего года в разрезе различных причин. Во всех установленных случаях возрастания потерь рабочего времени необходимо выяснить конкретные причины с целью устранения отрицательных последствий.

В дальнейшем важно обратить внимание на наличие фактов сверхурочных работ, которые хотя и компенсируют внутрисменные потери рабочего времени, но и могут указывать на существующие недостатки в организации производственного процесса, часто приводящие к негативным последствиям. К ним можно отнести: возрастание себестоимости продукции за счет оплаты сверхурочных работ, снижение качества продукции вследствие «штурмовщины», возрастание случаев травматизма из-за усталости работников и др.

Также необходимо проанализировать непроизводительные затраты рабочего времени (затраты на изготовление забракованной продукции и после-

дующего исправление брака, а также затраты, обусловленные отклонениями от технологического процесса).

Для оценки непроизводительных потерь рабочего времени, связанных с браком, необходимо сумму заработной платы рабочих в забракованной продукции и выплаченной зарплаты рабочим на его исправление разделить на среднечасовую зарплату рабочих. Аналогично определяются потери рабочего времени, связанные с отклонениями от технологического процесса. Кроме того, необходимо проанализировать внутрисменные потери рабочего времени.

Шестой этап: Анализ организации оплаты труда персонала.

Любое предприятие должно использовать оплату труда как важнейшее средство стимулирования роста производительности труда персонала, улучшения качества выпускаемой продукции (оказываемых услуг), повышение эффективности процесса производства и укрепления дисциплины на предприятии.

Для оценки результативности использования финансовых средств на оплату труда персонала целесообразно применять такие значимые показатели, как объем произведенной продукции в действующих ценах, выручка от реализации продукции, сумма валовой, чистой, капитализированной прибыли на рубль зарплаты и др. В процессе анализа следует изучить динамику этих показателей, степень выполнения плана по их уровню. Весьма полезным является и межфирменный сравнительный анализ, который позволяет установить, какая фирма работает эффективнее.

Фонд зарплаты служащих может варьироваться за счет изменения численности управленческого персонала и среднегодовой заработной платы. Существенное значение для анализа эффективности использования фонда зарплаты имеет уровень среднего заработка работников предприятия, его динамика, а также качественный анализ факторов, определяющих его уровень. Такое изучение целесообразно осуществлять в разрезе отдельных категорий и профессий и в целом по предприятию.

Седьмой этап: Анализ использования на предприятии материальных и моральных стимулов.

При этом необходимо проверить правильность отчислений в фонды экономического стимулирования и затем оценить, каким образом влияет существующий порядок материального стимулирования (премирования) на основные показатели деятельности предприятия.

Об эффективности использования премиальной системы на предприятии можно судить по ряду показателей, например, по показателю премия отдачи (данный показатель должен иметь тенденцию к возрастанию).

К числу специфических показателей, характеризующих эффективность использования существующей системы премирования, можно также отнести показатель рентабельности премий, их экономичность и др.

Определенный интерес в ходе анализа может представлять и размер выплачиваемых премий в динамике в расчете на 1 рабочего (специалиста, руководителя).

В процессе анализа целесообразно также рассмотреть эффективность использования моральных стимулов на предприятии, например, таких как награждение за трудовые успехи дипломами и грамотами, занесение на Доску почета, награждение орденами, медалями и т.п.

Восьмой этап: Анализ уровня средней заработной платы и соотношения темпов ее роста с темпами роста производительности труда.

Наглядным показателем, характеризующим уровень оплаты труда, является средняя заработная плата сотрудников предприятия. Ее изменения непосредственным образом влияют на расход фонда зарплаты и себестоимость производимой продукции. Величина средней зарплаты, как правило, определяется производительностью труда на предприятии. Рост производительности труда является основным источником для повышения средней зарплаты. В то же время и уровень средней зарплаты может активно влиять на уровень производительности труда.

Девятый этап: Формулирование предложений по оптимизации использования трудовых ресурсов предприятия.

На данном этапе вырабатывается комплекс мероприятий по совершенствованию исследуемого процесса.

Таким образом, анализ трудовых ресурсов проводится с целью выявления проблем («узких мест») в их использовании для последующего принятия решений по оптимизации их деятельности. Проведение анализа трудовых ресурсов предприятия можно рассматривать как последовательный процесс, включающий проведение девяти рассмотренных ранее этапов.

Список используемой литературы

1. Егоршин А.П. *Управление персоналом: Учебник для вузов.* – 6 изд., доп. и перераб., Н.Новгород : НИМБ, 2007 – 1100 с.
2. Кибанов А.Я. *Управление персоналом: учебное пособие.* - М.: ИН-

ФРА-М, 2013. - 238 с.

3. Маслов Е.В. *Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред, П.В. Шеметова.* - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2012. – 312 с.

4. Моргунов Е.Б. *Управление персоналом: исследование, оценка, обучение: Учебник для бакалавров.* - М.: Юрайт, 2011. - 561 с.

5. *Основные вопросы управления супермаркетами сетевых торговых компаний. Вестник мясного скотоводства.* 2009, Т.4. №62. С. 145-159.

6. *Стратегический менеджмент Панкова Т.А., Попов А.А. Министерство образования и науки Российской Федерации, ГОУ ВПО «Оренбургский государственный педагогический университет».* Оренбург, 2010. – 373 с.

Проблемы кадрового «голода» в сфере рекламы

*Ю.С. Лекарева, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы образовательных услуг в области рекламы, определены требования к специалистам системы продвижения и коммуникаций, выделены перспективные специальности в сфере информационных технологий.

Ключевые слова: реклама, digital-специалист, карьера, PR, социальные сети, образовательные услуги.

Abstract. The article deals with the problem of educational services in the field of advertising, defined the requirements for promotion specialists and communications systems, highlighted promising specialties in the field of information technology.

Keywords: advertising, digital-specialist, career, PR, social media, and educational services.

Рыночная экономика не может функционировать без рекламы. Реклама – это элемент рынка, один из важнейших маркетинговых инструментов управления сбытом. Работа в области рекламы является интеллектуальным, творческим и престижным занятием. По уровню рекламы очень много можно сказать о фирме и ее товарах.

В условиях насыщения рынка товарами и услугами, сопровождающегося обострением конкурентной борьбы, реклама превратилась в специализированную отрасль экономики. Рекламная отрасль России развивается ускоренными темпами: ежегодный прирост рекламного рынка составляет 40-45%, что в 2,5 раза выше темпов развития товарного рынка. Но объемы производимой рекламы еще не свидетельствуют о ее экономической эффективности.

Активный рост BTL-рынка, появление альтернативных и новых медиа, развитие интерактивных коммуникаций увеличивают потребность в профес-

сионалах, способных вести проекты, интегрируя ресурсы всех направлений рекламного бизнеса, и со временем требования к уровню профессионализма и объему знаний кандидатов будут только ужесточаться.

Реклама – один из самых динамично развивающихся секторов экономики России. Спрос увеличивается на всех специалистов с опытом работы вне зависимости от конкретного направления рекламной деятельности, и через несколько лет он станет только выше, поскольку потребность в профессионалах растет быстрее, чем происходит их обучение.

Можно назвать несколько причин кадрового голода в сфере рекламы. Среди них и новые тенденции в рыночном поведении специалистов: появление соискателей, ориентированных на карьеру и зарплату, появление новых специальностей, в которых затруднена оценка стоимости труда (например, творческие профессии в рекламе), завышенные зарплатные ожидания кандидатов. Для полноты картины можно добавить к этому негативную демографическую ситуацию в стране, высокие темпы роста рекламного рынка и недостаточную подготовку вузами специалистов для работы в сфере рекламы, маркетинга, PR.

Основная проблема предлагаемых на рынке образовательных услуг в области рекламы заключается в том, что получаемые студентами знания далеко не всегда применимы на практике. Ведь невозможно рассказывать о теории рекламы, которая является чисто практической сферой. Тем не менее, хорошее образование в большинстве случаев помогает быстрее наработать необходимый опыт. Общим требованием для всех специалистов является хорошее знание английского языка. Относительно опыта работы разные агентства выдвигают довольно схожие требования: необходимо, чтобы у соискателя был соответствующий опыт работы в рекламе в нужном направлении.

Существует иллюзия, что в условиях кадрового голода можно быстро построить карьеру, к примеру, переходя из одного агентства в другое. На самом деле серьезный работодатель оценивает профессионализм и результаты, достигнутые на предыдущем месте работы (по портфолио – для сотрудников креатива и студии, по знанию процедур и пониманию процессов выполнения проектов – для сотрудников клиентского отдела), и недостаток опыта становится очевиден, а кандидат – неинтересен. Поэтому, даже в условиях дефицита специалистов, терять бесценное время на такой «карьерный рост» крайне неэффективно.

Для того чтобы добиться успеха в рекламной отрасли, необходимо начинать работать параллельно с получением хорошего образования. На рынке рекламы знания – лишь половина успеха, поэтому параллельное получение опыта и знаний – самый эффективный путь. Что же касается статусного положения, то оно напрямую связано с профессиональным и личностным развитием, максимальной отдачей и эмоциональным погружением в работу.

Скорость построения карьеры в рекламном бизнесе зависит от двух составляющих: объективной (профессиональных знаний и навыков) и субъективной (лидерских качеств и таланта). Приобрести и проявить профессио-

нальные знания и навыки можно довольно быстро – в течение 1–2 лет при наличии базы и желания. Лидерские же качества и талант либо есть у человека, либо нет. Если нет ни творческих, ни управленческих способностей, то карьере в рекламе нельзя построить в принципе. А при наличии таковых вопрос упирается только в возможность их проявления. Практика показывает, что в независимых агентствах вероятность проявить себя значительно выше.

Основным критерием при выборе кандидата по-прежнему остается опыт. Помимо общего стажа деятельности в рекламной отрасли становится важным и опыт работы на схожей позиции с идентичным функционалом, специализация на определенном сегменте, период работы в одной компании. Для творческих специальностей необходимое условие – наличие портфолио, дополнительный плюс – победы кандидата на фестивалях. Важно не только количество известных брендов или выполненных проектов, перечисленных в резюме, но и личный вклад, степень участия в них соискателя. В последнее время начали цениться также обучаемость, инициативность, креативность, ответственность, проявляемые в ходе испытательного срока или в период участия соискателей в кастинг-программах. Наличие портфолио, в состав которого входят успешно выполненные проекты, служит хорошей основой для обоснования своих притязаний.

Самыми желанными для работодателя остаются кандидаты, которые уже работали на аналогичной должности в другом агентстве. Последнее время наблюдается обмен специалистами между ATL- и BTL-агентствами. Еще можно выделить такую тенденцию: если раньше сотрудники рекламных агентств мечтали пойти «на сторону клиента», то теперь все чаще сотрудники маркетинговых отделов идут в рекламные агентства, чтобы добавить в свою жизнь немного адреналина.

Резюме кандидата работодатель оценивает по многим параметрам. Это и стабильность (работа на одном месте более трех лет), и уровень предыдущих агентств, и сложность клиентов, с которыми приходилось работать. А вот при найме креативщика прежде всего смотрят на его портфолио, и, если оно отличное, то соискателю многое прощается. Для того чтобы добиться успеха в рекламе, нужно в первую очередь ее любить. Удивительно, но на собеседовании *passion* и «горящие глаза» очень часто компенсируют определенный недостаток опыта или профессиональных навыков. Если человек увлечен рекламой, да к тому же умен и трудолюбив, то накопление знаний и навыков – это всего лишь дело времени, причем отнюдь не долгого. И еще один очень важный момент – быть открытым к восприятию противоположных точек зрения. Необязательно соглашаться с оппонентом, но услышать его нужно обязательно, ведь реклама – это не математика, и только одного правильного ответа там не бывает.

Основной проблемой «кадрового голода» в области информационных технологий является утечка талантливых специалистов. Лучшие работники уезжают из провинций в Москву и Санкт-Петербург, а региональный рынок труда не может предложить конкурентную зарплату.

Потребность в специалистах рекламы и PR высока. Согласно исследо-

ваниям Digital People - 2015, проведенное рекрутинговой компанией Hays совместно с агентством интегрированных коммуникаций Comunica, специалистов рекламы и digital искали 86% компаний. У 98% опрошенных работодателей есть вакансии в данной сфере, в 64% случаев они появляются 2 раза в год и чаще. 51% опрошенных говорят, что их компания планирует увеличивать штат digital-специалистов в 2016 году.

Есть расхождения в том, как работодатели и кандидаты на вакансии представляют себе компетенции и профессиональные навыки менеджера по рекламе, digital- и e-commerce специалистов. Согласно результатам опроса, в сфере digital работодатели ждут меньшего, чем способны, по их собственному мнению, предложить кандидаты, практически по всем пунктам возможного списка навыков. По мнению работодателей digital профессионалам не хватает только знаний и опыта работы с контекстной рекламой. Данные навыки считают необходимыми 76% работодателей и 70% соискателей.

А вот соискателям на вакансии в области рекламы и e-commerce скорее не хватает квалификации. Особенно проблемная зона - опыт работы с CRM и direct marketing. И здесь, остро стоит вопрос о базовом образовании специалиста в области рекламы, оно скорее на стыке смежных наук и дополнено в лучшем случае различными онлайн-курсами, вебинарами, интенсивами и прочих недорогими формами обучения.

Быстрый карьерный рост подразумевает максимальное совпадение ожиданий компании от сотрудника и наоборот. Не последнюю роль здесь играет и удача, позволяющая оказаться в нужное время в нужном месте. Ну, а если серьезно, то помимо соответствия профессиональных качеств кандидата профилю вакансии, необходимо и ценностное совпадение – от нового сотрудника ждут, что он сможет органично влиться в команду. Для того чтобы правильно построить свою карьеру в рекламной индустрии, в первую очередь стоит определиться, какая отрасль в рекламе вам действительно нравится. Ведь гораздо успешнее всегда получается то, что приносит удовлетворение – не только материальное, но и моральное. Поэтому при прохождении собеседования у потенциального работодателя желательно сразу выяснить, возможен ли в компании профессиональный и карьерный рост, насколько высок уровень вертикальной и горизонтальной мобильности, а также попросить привести конкретные примеры. И уже принимать решение о трудоустройстве, сопоставив собственные карьерные планы с практикой компании.

К сожалению, даже в век высоких технологий находятся руководители, которые умудряются заявлять, что e-commerce это не перспективно, предпочитают работать по-старинке. К счастью, таких единиц немного, а если эти консерваторы и сохранились, то ведут они свой бизнес по принципу «сарафанного радио» и только «для своих», не выходя на виртуальные просторы. Объем же электронной коммерции стремительно растет, как и рост пользователей e-commerce, отзывы которых только положительные. Обусловлено это массой преимуществ и выгод: существенно сокращаются маркетинговые и транзакционные издержки; решаются проблемы удаленности территориаль-

ного расположения продавца и покупателя; создаются условия для создания прямого взаимодействия участников рынка; возникновение возможности выхода на мировой рынок предприятиям малого и среднего бизнеса; рынок становится прозрачным: все участники торговых операций мгновенно получают всю интересующую их информацию: цены на продукцию, условия поставки, предложения фирм-конкурентов; выход бизнеса «из тени»: практически решается проблема криминализации рыночных процессов, уход от налогового обложения и т.д.

В связи с этим растет востребованность специалистов в области рекламы, PR и продвижения. Наряду с этими профессиями набирает популярность и такая как SMM-менеджер. Специалистов, умеющих работать в социальных сетях, крайне мало. Работа SMM охватывает большой спектр задач – связанный не только с привлечением покупателей из социальных сетей, но и работе с имиджем, восприятием товара или услуги. Специалист по социальным сетям управляет присутствием бренда и продвижением в социальных каналах (Facebook, ВКонтакте, Одноклассники, Мой Мир, Twitter, Instagram и других). Его задачи – увеличивать охват аудитории, которой интересен товар или услуга клиента, укреплять имидж клиента, обрабатывать негатив, в том числе – «черный PR» в социальных сетях. Стремиться создать положительный имидж заказчику. Напрямую SMM может не влиять на продажи (но косвенно, за счет положительного имиджа продукта – увеличивать их). SMM-менеджер определяет, в каких социальных сетях будет продвигаться бренд, каким образом, как будет выстроена работа по поиску и нейтрализации негатива, как будет вестись работа по увеличению аудитории в социальных каналах и многое другое.

В России лишь только на базе Университета МГИМО в партнерстве с Ассоциацией компаний-консультантов в области связей с общественностью (АКОС) открылось новое отделение магистратуры «Реклама и PR в Интернете и социальных сетях», где будут готовить digital-специалистов. Действительно эти специалисты сейчас чрезвычайно востребованы, но до сегодняшнего дня никто нигде этому не учил. Такой специалист обучался методом проб и ошибок непосредственно – в компаниях и агентствах. До сих пор ни один государственный вуз не давал фундаментальной подготовки в этой области. Также в сфере высшего образования методологически не охвачены такие актуальные специальности как системный администратор, WEB-дизайнер, контент-менеджер, специалист IT, программист-разработчик, инженер-электронщик, Web-программист, системный инженер, эникейщик, SEO-специалист, Java разработчик, Perl-программист, верстальщик, имиджмейкер, интервьюер, аналитик, модератор и многие другие.

Работодатели, прежде всего, хотят получить работников, приносящих прибыль. Поэтому в образовании имеет значение набор обучающих и воспитательных программ, закрепляющих способность приносить прибыль, развивающих такие качества, как ответственность, исполнительность, инициативность, умение работать в условиях кооперации при решении проблем. Но самое главное – это умение нестандартно мыслить. Если в вузе есть такой

«джентльменский набор» программ, методик, преподавателей, то название и принадлежность вуза не имеют значения, даже если это образование специальное (маркетинг, реклама, связи с общественностью).

Список используемой литературы

1. Антонов, Л.В. Особенности предпринимательской деятельности на рынке рекламы//Л.В. Антонов //Социально-экономические явления и процессы//Л.В. Антонов. – 2011. – № 8. – С. 9-12.
2. Алексунин В. Электронная Коммерция и маркетинг в Интернете / В. Алексунин, В Родигин - М: Дашков и Ко, 2005 - 216 с.
3. Дамир Халилов. Маркетинг в социальных сетях. - Манн, Иванов и Фербер. – 2016, 240 с.
4. Лекарева, Ю.С. Значение рекламы в продвижении товара в магазине/ Ю.С.Лекарева // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2011.Т.3. № 31-1. С.278-281.
5. Журнал «Индустрия рекламы», www.ir.magazine.ru

Сущность, цель и содержание инновационной деятельности организации

*Попов А.А., к.воен.н., профессор,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В научной статье рассмотрена сущность инновационной деятельности, раскрыто содержание инновационной политики, инновационных процессов и основных мероприятий, обеспечивающих инновационную деятельность организации.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная политика организации, инновационный процесс.

Abstract. In the scientific article the essence of innovative activity, revealed the content of innovation policy, innovation processes, and key measures of innovative activity of the organization.

Keywords: innovative activity, innovative policy of the organization, the innovation process.

Успех любой фирмы определяется не столько масштабами производственно-коммерческой деятельности, сколько её способностью к технологическому обновлению, возможностью постоянного совершенствования номенклатуры выпускаемой (реализуемой) продукции в соответствии с требованиями рынка и с учётом поведения конкурентов. Иными словами, основу эффективной деятельности предприятий в современных условиях составляют инновации.

Инновация (нововведение) – это конечный результат инновационной де-

тельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

К инновациям относятся новые продукты, новые (но уже внедренные) наукоемкие технологические процессы, модификация продуктов, новые услуги. При этом следует подчеркнуть, что под инновацией подразумевается не просто внедренный объект, а успешно внедренный, приносящий прибыль и качественно отличающийся от предыдущего аналога.

В условиях рыночной экономики инновации способствуют интенсивному развитию экономики, обеспечивают ускорение внедрения последних достижений науки и техники в производство, полнее удовлетворяют потребителей в разнообразной высококачественной продукции и услугах.

Инновации реализуются в ходе инновационной деятельности. При этом осуществляется постоянное обновление различных сторон жизнедеятельности фирмы.

Инновационная деятельность – это сложная система неординарных действий, направленных на проведение научных исследовательских работ, создание новых видов продукции (услуг), оптимизацию предметов труда, технологических процессов и форм организации производственно-коммерческой деятельности на основе новейших достижений науки и передового опыта, совершенствование экономических стимулов. Она фактически включает любые изменения в лучшую сторону во всех сферах деятельности организации.

Главной целью инновационной деятельности является реализация коммерческой (предпринимательской) идеи по удовлетворению покупательского спроса на новые (усовершенствованные) виды продукции, технологий и услуг, как товаров.

Мотивом инновационной деятельности становится стремление к получению максимальной прибыли, укреплению конкурентных преимуществ предприятий на товарном рынке в условиях защиты их монопольного положения патентами на промышленную собственность и наличия коммерческой тайны.

Особенностями инновационной деятельности предприятий являются:

- высокая степень неопределенности результатов и соответственно рисков;
- значительное отставание момента получения результата от времени осуществления затрат;
- особое значение человеческого фактора. Успех инноваций во многом зависит от личностных качеств участников процесса, их научно-технической компетенции, творческой активности, мотивации труда;
- необходимость концентрации значительных финансовых ресурсов, особенно для реализации масштабных инноваций;
- высокие затраты даже на начальных этапах и стадиях освоения нововведений;
- высокая стоимость новых видов продукции и услуг, что создает труд-

ности для тиражирования инноваций.

В настоящее время существует два основных подхода к раскрытию содержания инновационной деятельности организаций (традиционный и комплексный подходы).

Традиционный подход к инновационной деятельности предприятия рассматривает в рамках проводимой им научно-технической политики, связанной с разработкой и внедрением нового продукта. В этом случае инновационная деятельность предприятия представляется в виде процесса по стратегическому маркетингу, проведения исследовательских работ, организационно-технологической подготовке производства, производству и оформлению новаций, их внедрению и распространению в другие сферы (диффузия инноваций). А в качестве основного содержания инновационной деятельности предприятия выступают этапы: разработки, внедрения, освоения и коммерциализации нововведений.

Комплексный подход к инновационной деятельности предприятия предполагает использование совокупности взаимосвязанных нововведений, затрагивающих все области его деятельности. В рамках такого подхода инновационная деятельность рассматривается как совокупность действий по проведению изменений во всех её сферах с целью адаптации к внешней среде и достижения требуемой эффективности функционирования и развития организации.

В настоящее время в России всего около трети промышленных предприятий системно осуществляет инновационную деятельность. Это значит, что большинство организаций сталкиваются с проблемами в инновационной деятельности и управления инновациями, к которым можно отнести:

- снижение затрат на инновации;
- снижение темпов роста от мирового уровня по широкому спектру качественных параметров развития науки и техники;
- сокращение количества исследовательских групп, институтов, продолжающаяся «утечка мозгов» за рубеж;
- отсутствие гибкости в работе существующих инновационных и организационных структур;
- неудовлетворительная продолжительность протекания инновационных процессов по времени (особенно на завершающей стадии жизненного цикла разработки инноваций);
- ограниченность в реализации инноваций;
- весьма низкий удельный вес прорывных инноваций;
- отсутствие должной заинтересованности в инновациях;
- кризисное состояние отраслевой и академической науки;
- отсутствие чёткой промышленной и научно-технической политики, что обострило проблему фактической выживаемости наукоемкого сектора.

В настоящее время ещё не сформировано четкое представление о содержа-

нии инновационной деятельности организации. На наш взгляд, инновационная деятельность организации в наиболее обобщенном виде должна предусматривать (рисунок 1):

- формирование и разработку четкой инновационной политики фирмы;
- реализацию инновационного процесса, направленного на последовательное превращение инновационной идеи в товар;
- совокупность мероприятий по всестороннему обеспечению инновационной деятельности организации.

Организационной основой инновационной деятельности деловой организации является **формирование и последовательная реализация инновационной политики**.

Инновационную политику фирмы следует рассматривать как совокупность мероприятий по выработке руководством предприятия и его научно-техническими подразделениями целей, задач, приоритетов и направлений инновационной деятельности, а также механизмов поддержки важнейших инновационных программ и проектов организации.

Основная цель инновационной политики состоит в создании организационных условий, обеспечивающих саморазвитие компании, рост конкурентоспособности выпускаемой продукции или оказываемых услуг, внедрение новых технологических процессов, а также эффективное использование последних достижений науки и техники.



Рисунок 1 – Содержание инновационной деятельности организации

В основе инновационной политики организации лежит управление изменениями с целью создания и совершенствования новых видов продуктов (услуг), внедрения и использования новых образцов оборудования, процессов, обновления различных аспектов инновационной деятельности предприятия.

В инновационной политике фирмы можно выделить два ее типа:

политика пионерного типа, при которой новые открытия (идеи, изобретения) впервые внедряются в производство с целью получения инноваторами первоначального превосходства;

политика имитационного типа, при которой идеи (изобретения, ноу-хау, открытия) внедряются повторно предприятиями-имитаторами, что не является абсолютным новаторством в мире, но способно существенно повысить эффективность деятельности этих предприятий.

Если инновационная политика пионерного типа реализуется не на всех предприятиях, то политика имитационного типа может осуществляться на всех без исключения фирмах, которые желают выжить в условиях ужесточающейся конкуренции.

Разработка инновационной политики должна возлагаться на временную творческую группу, в состав которой могут входить руководители и представители основных подразделений фирмы, или центр инновационного развития компании.

Следует отметить, что в организациях, выпускающих (реализующих) товары широкого потребления, ведущую роль при определении товарной и технологической политики выполняют специалисты по маркетингу. В организациях, специализирующихся на выпуске продукции производственного назначения, важная роль в научно-технической политике принадлежит научно-техническим подразделениям.

Формирование и осуществление инновационной политики фирмы включает разработку и реализацию следующих мероприятий (рисунок 2):

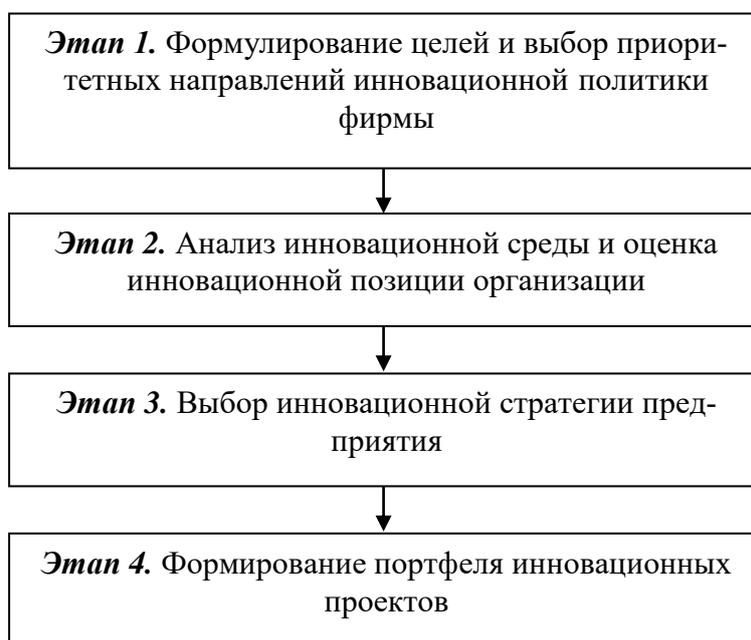




Рисунок 2 – Содержание инновационной политики организации

1. Формулирование целей и выбор приоритетных направлений инновационной политики фирмы.

Цели и приоритетные направления инновационной политики придают развитию предприятия инновационный характер, способствуют повышению конкурентоспособности и в конечном итоге обеспечивают успешное достижение главных целей фирмы.

На практике при разработке целей и определении приоритетов инновационной политики организации, как правило, выделяют несколько функциональных областей управления инновациями:

- исследования и разработки по созданию и совершенствованию новых продуктов и услуг;
- реализация перспективных инновационных проектов;
- совершенствование организационной структуры и повышение качества управленческих, технологических и иных процессов в организации;
- придание инновационной направленности деятельности персонала предприятия и стимулирование их труда в инновационной сфере;
- создание обновленной производственной (технологической) базы;
- освоение рынка инноваций на перспективу и др.

2. Анализ инновационной среды и оценка инновационной позиции организации.

При этом анализируется влияние факторов внешней и внутренней среды организации на инновационную деятельность предприятия, производится оценка инновационного потенциала и инновационного климата фирмы, и на их основе определяется существующая инновационная позиция организации, её инновационная активность и сила;

При анализе инновационной среды предприятия необходимо учитывать следующие факторы:

- соответствие мероприятий инновационной политики законодательным и иным нормативно-правовым аспектам регулирования инновационной деятельности в России;
- способы достижения экономического, научно-технического, экологи-

- ческого и социального эффектов рассматриваемых инвестиций в новации;
- возможности получения фирмой определенной прибыли на инвестируемый капитал;
 - эффективность распоряжения средствами на осуществление бесприбыльных инновационных проектов;
 - возможность использования фирмой государственной поддержки с целью повышения эффективности инвестиций в новации;
 - возможность привлечения субсидий, грантов, льготных кредитов международных организаций (банков, фондов и т.п.);
 - состояние рынка;
 - место фирмы на рынке, объем реализации её продукции, их качество, стоимость, возможные действия конкурентов;
 - экономическое положение предприятия, его финансовое состояние;
 - сочетание собственных и привлеченных ресурсов (привлеченные средства, кредиторская задолженность, полученные авансы, заемный капитал, кредит, арендованные основные средства, имущество, полученное по договору лизинга и др.);
 - условия страхования и получения гарантий от некоммерческих рисков.

Оценка инновационного потенциала и инновационного климата и определение на их основе инновационной позиции организации, её инновационной активности и силы производятся по известным методикам их расчета.

В результате анализа инновационной среды и оценки инновационной позиции организации выявляются существующие проблемы в инновационной деятельности фирмы с целью выработки комплекса мероприятий по дальнейшему устранению или ослаблению их влияния;

3. Выбор инновационной стратегии предприятия.

На данном этапе формулируются и обосновываются инновационные стратегии как по типу конкурентного инновационного поведения, отражающие внешний аспект инновационной деятельности предприятия (виолетное, пациентное, эксплерентное, коммутантное), так и специальные инновационные стратегии (продуктовые, функциональные, ресурсные, организационно-управленческие), которые направлены на преобразования внутренней инновационной среды организации;

4. Формирование портфеля инновационных проектов.

В целях успешного функционирования компаний и дальнейшего их развития целесообразно иметь так называемый «портфель» инновационных идей, который должен постоянно обновляться и пополняться. Это обусловлено тем, что в условиях резких изменений на рынке можно быстро переориентировать своё производство, с учетом имеющихся в портфеле новых разработок.

Реализация проектов новых идей, разработок является не только критерием конкурентоспособности, но и условием выживания фирмы в сложных ситуациях для фирмы;

5. Разработка механизмов реализации инновационной политики фирмы.

К наиболее существенным механизмам реализации инновационной политики следует отнести: организацию управления инновациями; стимулирование инновационной активности персонала; разработку мероприятий по снижению сопротивления инновациям; приведение в соответствие инновационной политики предприятия и корпоративной культуры;

6. *Контроль реализации инновационной политики фирмы* является логически завершающим процессом, который обеспечивает устойчивую обратную связь между ходом процесса достижения целей и собственно целями, стоящими перед организацией в сфере инновационной политики.

Контроль – это процесс обеспечения достижения организацией своих инновационных целей. Сопоставляя реально достигнутые результаты с запланированными, то есть, отвечая на вопрос «Насколько организация продвинулась к поставленным инновационным целям?», руководство компании получает возможность определить, где организация добилась успехов, а где потерпела неудачу. Определяя успехи и неудачи компании и их причины, руководство получает возможность достаточно быстро адаптировать организацию к динамичным требованиям среды и обеспечить тем самым наибольшие темпы продвижения к основополагающим целям компании. Таким образом, важнейшей функцией инновационного контроля является регулирование результатов инновационной деятельности;

7. Корректировка инновационной политики предприятия производится в случае, если отклонения в различных аспектах инновационной сферы больше допустимых. При этом выявляются причины отклонений и вырабатываются пути их устранения.

Таким образом, инновационная политика является важнейшим организующим базисом инновационной деятельности любой организации, обеспечивающим повышение эффективности её функционирования и уровня конкурентоспособности на отраслевом рынке.

Инновационный процесс представляет собой последовательный процесс преобразования идеи в конкретный товар, то есть процесс создания и коммерческого использования продуктов интеллектуальной деятельности.

Инновационный процесс служит фундаментальной основой, от которой зависит дальнейшая эффективность инновационной деятельности. Данный процесс предполагает выработку основной идеи инновации, её параметры и специфику применения нового продукта, а также комплекс мероприятий по его эффективному продвижению.

Инновационный процесс может быть рассмотрен в трёх основных аспектах, предполагающих различную степень детализации:

во-первых, как параллельно-последовательную реализацию научно-исследовательской (научно-технической) деятельности с последующей коммерциализацией созданного инновационного продукта;

во-вторых, в виде последовательных стадий жизненного цикла нововведения, подразумевающих создание новшества, диффузию и его рутинизацию;

в-третьих, в виде инвестиционного проекта по различным стадиям финансирования исследований и разработок, распространения новой продук-

ции, её коммерциализации.

Инновационный процесс условно подразделяют на две типовые стадии:

1) предварительную стадию, в ходе которой зарождается новая идея и осуществляется превращение этой идеи в конкретный научный результат (или проект);

2) стадию коммерциализации, в ходе которой осуществляется производство новой продукции и её внедрение на рынок инноваций.

Предварительная стадия предполагает проведение следующих этапов:

1-й этап. *Осуществление фундаментальных исследований*, целью которых является получение новых научных знаний, выявление наиболее значимых закономерностей.

В свою очередь, фундаментальные исследования подразделяются на теоретические и поисковые.

Следует отметить, что инновационный процесс непосредственно начинается с момента проведения поисковых научно-исследовательских работ (НИР), которые, как правило, реализуют результаты фундаментальных теоретических исследований.

Основной задачей поисковых НИР является открытие ранее неизвестных принципов создания идеи или технологий. Завершаются фундаментальные поисковые исследования научным обоснованием и последующей экспериментальной проверкой новых способов удовлетворения потребностей общества;

2-й этап. *Проведение прикладных научно-исследовательских работ*, целью которых является моделирование и конструкторская доработка продукта. Выполнение таких НИР обычно связано с высокой вероятностью получения отрицательных эффектов, а для потенциальных инвесторов финансирование прикладных НИР обусловлено наличием экономического риска;

3-й этап. *Проведение опытно-конструкторских и проектно-конструкторских работ*.

Это завершающий этап научных исследований, который можно рассматривать как своеобразный переход от лабораторных исследований и экспериментального производства непосредственно к промышленному производству.

Данный этап предполагает разработку нового вида продукции и обычно включает: эскизно-техническое проектирование; разработку рабочей конструкторской документации, производство и испытание опытных образцов (моделей, прототипов) новой техники, материалов или новой технологии.

Стадия коммерциализации предусматривает практическую реализацию результатов инновационной деятельности. Она включает:

1-й этап. *Реализацию предсерийного производства*, в ходе которого выполняются опытные и экспериментальные работы, осуществляется доработка и сертификация новой продукции;

2-й этап. *Промышленное производство новой продукции*;

3-й этап. *Доведение новой продукции до потребителя*.

Следует отметить, что инновационный процесс на этом не прекращает-

ся, так как по мере распространения (диффузии) новации она совершенствуется, приобретает новые потребительские свойства.

В сферу инновационной деятельности включаются также **мероприятия по всестороннему обеспечению инновационной деятельности организации**, к которым можно отнести:

модификацию продуктов, пользующихся спросом на товарном рынке;

приобретение патентов и лицензий;

раскрытие ноу-хау, полезных идей;

реализацию инвестиционных проектов;

оказание консалтинговых услуг, подготовку (переподготовка или повышение квалификации) кадров для достижения окупаемости затрат и т.д.

Проникновение новых товаров на рынок нововведений обеспечивается с помощью современных системам маркетинга и формирования эффективных каналов продвижения товаров.

Таким образом, в наиболее обобщенном виде инновационная деятельность должна предусматривать формирование и разработку четкой инновационной политики фирмы, реализацию инновационного процесса, а также проведение совокупности мероприятий по всестороннему обеспечению инновационной деятельности организации.

Список используемой литературы

1. Мухамедьяров, А.М. *Инновационный менеджмент: Учебное пособие / А.М. Мухамедьяров.* - М.: ИНФРА-М, 2013. - 176 с.

2. Под. Ред. С.Д. Ильенковой. *Инновационный менеджмент: учебник для вузов.* – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 343с.

3. Соколова, О.Н. *Инновационный менеджмент: Учебное пособие.* - М.: КноРус, 2013. - 208 с.

4. *Основные вопросы управления супермаркетами сетевых торговых компаний. Вестник мясного скотоводства. 2009, Т.4. №62. С. 145-159.*

5. *Стратегический менеджмент Панкова Т.А., Попов А.А. Министерство образования и науки Российской Федерации, ГОУ ВПО «Оренбургский государственный педагогический университет».* Оренбург, 2010. – 373 с.

Обоснование методики оценки эффективности инновационной деятельности предприятия

А.А. Устинов, проектный менеджер ООО «Эльбрус»

Инновационная деятельность – это сложная динамичная система действий, направленных на проведение научных исследований, создание новых видов продукции и услуг, совершенствование оборудования и предметов труда, технологических процессов и форм организации производства на основе новейших достижений науки, техники и передового опыта, совершен-

ствование экономических рычагов и стимулов. Она включает не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах деятельности организации.

Главной целью инновационной деятельности является реализация коммерческой (предпринимательской) идеи по удовлетворению покупательского спроса на новые (усовершенствованные) виды продукции, технологий и услуг, как товаров.

Мотивом инновационной деятельности становится стремление к получению сверхприбыли, укреплению конкурентных преимуществ на товарном рынке, где монопольное положение защищается патентами на промышленную собственность и наличием коммерческой тайны.

Особенностями инновационной деятельности предприятий являются:

- высокая степень неопределенности результатов и соответственно рисков;
- значительное отставание момента получения результата от времени осуществления затрат;
- особое значение человеческого фактора. Успех инноваций во многом зависит от личностных качеств участников процесса, их научно-технической компетенции, творческой активности, мотивации труда;
- необходимость концентрации значительных финансовых ресурсов, особенно для реализации масштабных инноваций;
- высокие затраты даже на начальных этапах и стадиях освоения нововведений;
- высокая стоимость новых видов продукции и услуг, что создает трудности для тиражирования инноваций.

В настоящее время сформировалось два основных подхода к раскрытию содержания инновационной деятельности предприятия (традиционный и комплексный подходы).

Традиционный подход к инновационной деятельности предприятия рассматривает в рамках проводимой им научно-технической политики, связанной с разработкой и внедрением нового продукта. В этом случае инновационная деятельность предприятия представляется в виде процесса по стратегическому маркетингу, НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), организационно-технологической подготовке производства, производству и оформлению новшеств, их внедрению (или превращению в инновацию) и распространению в другие сферы (диффузия). А в качестве основных этапов инновационной деятельности предприятия выступают: разработка, внедрение, освоение и коммерциализация инноваций.

Комплексный подход к инновационной деятельности предприятия предполагает использование нововведений, затрагивающих все сферы и области деятельности предприятия. В рамках комплексного подхода инновационная деятельность – это деятельность по проведению изменений во всех сферах хозяйственной деятельности предприятия для адаптации к внешней среде с целью достижения эффективности функционирования и обеспечения его развития.

В настоящее время в России всего около трети промышленных предприятий системно осуществляет инновационную деятельность (несколько выше эта доля в машиностроении – около половины). Это значит, что большинство организаций сталкиваются с проблемами в инновационной деятельности и управления инновациями, к которым можно отнести:

- сокращение затрат на инновации;
- нарастание темпов отставания от мирового уровня научно-технического прогресса по широкому спектру качественных параметров развития техники;
- резкое сокращение численности научно исследовательских групп, коллективов, школ институтов, продолжающаяся широкомасштабная «утечка мозгов» за рубеж;
- отсутствие гибкости в работе существующих материально-технических, производственно-экономических и социально-организационных структур;
- чрезмерная длительность инновационных процессов во времени (особенно на заключительной стадии жизненного цикла создания инноваций);
- ограниченность распространения инноваций;
- чрезвычайно низкий удельный вес радикальных инноваций;
- отсутствие должной заинтересованности в инновациях;
- кризисное состояние отраслевой и академической науки;
- отсутствие чёткой промышленной и научно-технической политики, что поставило во главу угла проблему фактической выживаемости наукоемкого сектора.

В настоящее время ещё не сформировано четкое представление о содержании инновационной деятельности организации. На наш взгляд, инновационная деятельность организации в наиболее обобщенном виде должна предусматривать (рисунок 1):

- формирование и разработку четкой инновационной политики фирмы;
- реализацию инновационного процесса, направленного на последовательное превращение инновационной идеи в товар ;
- совокупность мероприятий по всестороннему обеспечению инновационной деятельности организации.

Организационной основой инновационной деятельности деловой организации является **формирование и последовательная реализация инновационной политики.**

Инновационный процесс можно определить как процесс последовательного превращения идеи в товар, иначе говоря, - это процесс создания и коммерческого использования продуктов интеллектуального труда.



Рисунок 1 – Содержание инновационной деятельности организации

Иновационный процесс служит тем фундаментом прочности, от которого будет зависеть в дальнейшем эффективность инновационной деятельности. Он определяет основную идею инновации, характерные черты и специфику функционирования нового продукта или новой операции, комплекс мер по их эффективному продвижению.

Иновационный процесс может быть рассмотрен с различных позиций и с разной степенью детализации:

во-первых, параллельно-последовательное осуществление научно-исследовательской и научно-технической деятельности, а также процесса коммерциализации инновационного продукта (производство, маркетинг);

во-вторых, в виде сменяющихся фаз жизненного цикла нововведения (создание новшества, диффузия, рутинизация);

в-третьих, как инвестиционный проект по стадиям финансирования исследований и разработок, распространения новых продуктов и услуг, их коммерциализации.

Иновационный процесс условно можно разделить на две стадии:

1) предварительную, на которой происходит зарождение новой идеи и превращение ее в конкретный научный результат (проект);

2) коммерциализации, когда осуществляется производство новой продукции и внедрение ее на рынок новшеств.

Рассмотрим эти стадии более подробно.

Предварительная стадия включает ряд этапов:

1-й этап. *Фундаментальные исследования*, которые направлены на получение новых научных знаний и выявление наиболее существенных закономерностей.

Фундаментальные исследования делятся на теоретические и поисковые.

Собственно говоря, непосредственно инновационный процесс начинается с этапа проведения поисковых научно-исследовательских работ (НИР), которые реализуют результаты фундаментальных теоретических исследований.

К поисковым НИР относятся исследования, задачей которых является открытие новых принципов создания идеи и технологий. Завершаются фундаментальные поисковые исследования обоснованием и экспериментальной проверкой новых методов удовлетворения общественных потребностей;

2-й этап. *Прикладные научно-исследовательские работы*.

Их целью является моделирование, конструкторская проработка продукта. Выполнение прикладных НИР связано с высокой вероятностью получения отрицательных результатов, а для потенциальных инвесторов финансирование прикладных НИР связано с наличием экономического риска;

3-й этап. *Опытно-конструкторские и проектно-конструкторские работы*.

Это завершающая стадия научных исследований, своеобразный переход от лабораторных условий и экспериментального производства к промышленному производству.

Данный этап связан с разработкой нового вида продукции и включает: эскизно-техническое проектирование; выпуск рабочей конструкторской документации, изготовление и испытание опытных образцов (действующих моделей, прототипов) новой техники, материалов, технологии.

Стадия коммерциализации (практической реализации результатов инновационной деятельности) осуществляется на рыночном этапе и включает:

1-й этап. *Предсерийное производство*, т.е. выполнение опытных и экспериментальных работ, доработку и сертификацию продукции;

2-й этап. *Собственно промышленное производство*, в ходе которого осуществляется производство новой продукции;

3-й этап. *Доведение новой продукции до потребителя*.

При запуске продукции в производство требуются крупные инвестиции в реконструкцию производственных мощностей, затраты на подготовку персонала, рекламную деятельность и т.д. На данной стадии инновационного процесса реакция рынка еще не известна и инвестиции продолжают носить рискованный характер.

Следует отметить, что инновационный процесс не заканчивается так называемым внедрением, т.е. первым появлением на рынке нового продукта (услуги) или доведением до проектной мощности новой технологии.

Этот процесс не прерывается и после внедрения, ибо по мере распространения (диффузии) новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает ранее неизвестные потребительские свойства. Расши-

ряются его масштабы производства. Это открывает для него новые области применения и рынки, а, следовательно, и новых потребителей.

Инновационная деятельность носит альтернативный характер. Она может осуществляться не только на любом из этапов инновационного процесса, но и вне него. В её сферу включаются также **мероприятия по всестороннему обеспечению инновационной деятельности организации**: приобретение патентов и лицензий; раскрытие ноу-хау, полезных идей; модификация продуктов, пользующихся спросом на товарном рынке; реализация инвестиционных проектов; консалтинговые услуги, подготовка (переподготовка или повышение квалификации) кадров для достижения окупаемости затрат и т.д.

В частности, в основу стратегических маркетинговых исследований закладывается анализ конъюнктуры рынка с последующей разработкой сегментов рынка, организацией и формированием спроса, моделированием поведения покупателей на новую продукцию и услуги, а также возможную конкурентную среду. Помимо анализа рынка и факторов внешней среды современный маркетинг не только изучает сегодняшних потребителей, но и формирует потенциально возможных.

Непременным и обязательным направлением инновационной деятельности является распространение и тиражирование, т.е. диффузия знаний новых товаров, изделий, технологий, методов организации производства и управления. Проникновение новых товаров на рынок нововведений обеспечивается современными системами маркетинга и формированием каналов продвижения товаров.

Таким образом, инновационная деятельность включает не только инновационный процесс по эволюционному преобразованию научного знания в новые виды продуктов, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, конкурентной среды, а также комплекс технологических, управленческих и организационно-экономических мероприятий.

Инновационная деятельность должна создать необходимые условия для расширения, ускорения и повышения эффективности создания и реализации различных инноваций: продуктовых, технологических, экономических, социальных и др., направленных на разработку и внедрение конкурентоспособной продукции и технологий.

В наиболее обобщенном виде инновационная деятельность должна предусматривать формирование и разработку четкой инновационной политики фирмы, реализацию инновационного процесса, а также проведение совокупности мероприятий по всестороннему обеспечению инновационной деятельности организации.

Для оценки инновационной активности предприятий в отечественной и зарубежной практике в настоящее время широко применяются, так называемые, показатели инновационной деятельности организации, сформированные в основные четыре группы:

а) затратные показатели: удельные затраты на НИОКР в объеме продаж, которые характеризуют показатель наукоемкости продукции фирмы;

удельные затраты на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау; затраты на приобретение инновационных фирм; наличие фондов на развитие инициативных разработок;

б) показатели, характеризующие динамику инновационного процесса: показатель инновационности ТАТ (от американского словосочетания «turn – around time» («успевай поворачиваться»)); длительность процесса разработки нового продукта (новой технологии); длительность подготовки производства нового продукта; длительность производственного цикла нового продукта;

в) показатели обновляемости: количество разработок или внедрений нововведений-продуктов и нововведений-процессов; показатели динамики обновления портфеля продукции (удельный вес продукции, выпускаемой 2, 3, 5 и 10 лет); количество приобретенных (переданных) новых технологий (технических достижений); объем экспортируемой инновационной продукции; объем предоставляемых новых услуг;

г) структурные показатели: состав и количество исследовательских, разрабатывающих и других научно-технических подразделений, включая экспериментальные и испытательные комплексы; состав и количество совместных предприятий, занятых использованием новых технологий и создание новой продукции; численность и структура сотрудников, занятых НИОКР; состав и число творческих инициативных временных бригад, групп.

Однако использование этих показателей для оценки эффективности инновационной деятельности малых предприятий, которым является ООО «ПП «ОрДЕК», весьма проблематично по ряду причин:

во-первых, часть показателей применять для оценки эффективности инновационной деятельности небольших организаций некорректно ввиду отсутствия исходных данных. Например: затраты на приобретение инновационных фирм; состав и количество совместных предприятий, занятых использованием новых технологий и созданием новой продукции; состав и количество исследовательских, разрабатывающих и других научно-технических подразделений и т.п. (у малых предприятий просто нет для этого необходимых ресурсов);

во-вторых, существующие показатели отражают лишь отдельные аспекты инновационной деятельности предприятий, но не объединены в интегральный показатель, позволяющий оценить эффективность инновационной деятельности организации в целом;

в-третьих, для подавляющего большинства малых предприятий характерно использование, так называемых, «вторичных» инноваций, которые не являются на самом деле новыми для них, но способны существенно повысить эффективность деятельности таких предприятий;

в-четвёртых, модели комплексной оценки эффективности инновационной деятельности организаций в настоящее время отсутствуют. Поэтому в данной работе предлагается собственная методика такой оценки. Её сущность заключается в следующем.

Эффективность инновационной деятельности предприятия можно представить совокупностью частных показателей эффективности, характеризующих состояние составных элементов (процессов) инновационной деятельности:

- эффективность осуществления предприятием инновационной политики ($\mathcal{E}_{ип}$);
- эффективность реализации инновационного процесса на предприятии ($\mathcal{E}_{рип}$);
- эффективность осуществления мероприятий по обеспечению инновационной деятельности фирмы ($\mathcal{E}_{мо}$).

Учитывая, что эти показатели отражают определённые свойства (признаки) эффективности инновационной деятельности организации, и относительно независимы друг от друга, то эффективность инновационной деятельности предприятия ($\mathcal{E}_{ид}$) можно представить выражением, в основе которого лежит «правило поглощения эффективностей» до минимального значения. При этом используется принцип «слабого звена»: эффективность деятельности определяется наименьшей эффективностью протекающих в нём процессов или действий. Например, если на конвейере вышло из строя какое-либо оборудование (рабочее место), то конвейер встанет, а эффективность его работы будет равна нулю.

Таким образом, эффективность инновационной деятельности предприятия можно представить в виде:

$$\mathcal{E}_{ид} = \min \{\mathcal{E}_i\} = \min \{\mathcal{E}_{ип}; \mathcal{E}_{рип}; \mathcal{E}_{мо}\}, \quad (1)$$

где \mathcal{E}_i – эффективность i -того процесса инновационной деятельности предприятия ($\mathcal{E}_{ип}$, $\mathcal{E}_{рип}$ или $\mathcal{E}_{мо}$);

Оценку эффективности конкретного процесса инновационной деятельности предприятия (\mathcal{E}_i) целесообразно представить выражением вида:

$$\mathcal{E}_i = Nr_i : Nп * 100\%, \quad (2)$$

где Nr_i – усредненная экспертная оценка качества реализации i -того процесса инновационной деятельности предприятия, получаемая как среднеарифметическая величина из совокупности всех оценок экспертов по данному показателю;

$Nп$ – потенциальная оценка качества i -того процесса инновационной деятельности предприятия.

Для оценки качества процессов инновационной деятельности можно использовать, например, 5-ти балльную систему:

«5» – реализация данного процесса осуществляется с превосходным качеством, абсолютно удовлетворяющим нормативной модели инновационной деятельности предприятия, – классифицируется как очень сильная сторона рассматриваемого процесса;

«4» – реализация данного процесса осуществляется с достаточно высоким качеством, удовлетворяющим нормативной модели, – классифицируется

как сильная сторона рассматриваемого процесса, не требующая существенных изменений;

«3» – реализация данного процесса осуществляется со средним качеством, удовлетворяющим нормативной модели, но требует определённых изменений для обеспечения более полного соответствия нормативной модели инновационной деятельности;

«2» – реализация данного процесса осуществляется с низким уровнем качества, требует серьёзных изменений для обеспечения соответствия нормативной модели, – классифицируется как слабая сторона рассматриваемой модели;

«1» – реализация оцениваемого процесса осуществляется с весьма низким уровнем качества, требует радикальных изменений для обеспечения соответствия нормативной модели – классифицируется как очень слабая сторона рассматриваемой модели.

Качество осуществления инновационной политики (Np_{un}) целесообразно производить по совокупности следующих параметров (рассчитывается как среднеарифметическая оценка):

- соответствие инновационной цели общей цели развития предприятия;
- качество анализа инновационной среды и инновационной позиции организации;

качество выбора приоритетных направлений инновационной политики фирмы;

- соответствие инновационной стратегии предприятия инновационным целям;

- наличие сбалансированного портфеля инновационных проектов;
- использование эффективных механизмов реализации инновационной политики предприятия (применение инновационных приемов и методов стимулирования труда персонала и т.п.);

- качество контроля реализации инновационной политики фирмы.

Оценка качества реализации инновационных процессов (Np_{pun}) производится аналогично, но на основе следующих параметров:

- объем внедряемых технологических инноваций (рационализаторских предложений, изобретений) – количество внедренных технологий к общему количеству технологических инноваций за отчетный период;

- объем предоставляемых новых услуг (товаров) – количество новых услуг (товаров) по отношению к количеству всех оказываемых предприятием услуг (реализуемых товаров) за отчетный период, например, за 1 год;

- проведение исследовательских работ, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия;

- наличие фондов (финансовых ресурсов) на внедрение инициативных разработок (рационализаторских предложений, изобретений и т.п.);

- доведение новой продукции до потребителя (использование эффективных маркетинговых приемов по продвижению новых товаров и услуг).

Таблица 1 – Индивидуальная экспертная оценка качества процессов инновационной деятельности предприятия (анкета)

№№ п/п	Оцениваемые параметры	Оценка, баллы
1.	Качество осуществления инновационной политики (Np_{ин}):	(выводится как сред-неарифметическая по пунктам 1.1-1.7)
1.1.	Соответствие инновационной цели общей цели разви-тия предприятия	
1.2.	Качество анализа инновационной среды и инновацион-ной позиции организации	
1.3.	Качество выбора приоритетных направлений инноваци-онной политики фирмы	
1.4.	Соответствие инновационной стратегии предприятия инновационным целям	
1.5.	Наличие сбалансированного портфеля инновационных проектов	
1.6.	Использование эффективных механизмов реализации инновационной политики предприятия	
1.7.	Качество контроля реализации инновационной полити-ки фирмы	
2.	Качество реализации инновационных процессов (Np_{рп}):	(выводится как сред-неарифметическая по пунктам 2.1-2.5)
2.1.	Объем внедряемых технологических инноваций (раци-онализаторских предложений, изобретений)	
2.2.	Объем предоставляемых новых услуг (товаров)	
2.3.	Проведение исследовательских работ	
2.4.	Наличие фондов на внедрение инициативных разрабо-ток	
2.5.	Доведение новой продукции до потребителя	
3.	Качество проводимых мероприятий по обеспечению инновационной деятельности (Np_{мо}):	(выводится как сред-неарифметическая по пунктам 3.1-3.5)
3.1.	Качество стратегических маркетинговых исследований	
3.2.	Реализация инвестиционных проектов	
3.3.	Приобретение патентов и лицензий	
3.4.	Раскрытие ноу-хау, полезных идей	
3.5.	Подготовка (повышение квалификации) кадров	

Качество проводимых мероприятий по обеспечению инновационной де-ятельности (Np_{мо}) может оцениваться по совокупности следующих показате-лей:

- качество стратегических маркетинговых исследований с целью поиска и отбора идей в сфере инноваций;
- реализация инвестиционных проектов;
- приобретение патентов и лицензий;
- раскрытие ноу-хау, полезных идей (в том числе, применяемых основ-

ными конкурентами);

- подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров в целях овладения новыми знаниями, практическими приемами и т.п.

Для индивидуальной оценки качества процессов инновационной деятельности, реализуемых на исследуемом предприятии, была разработана специальная анкета, которая представлена в таблице 1.

В дальнейшем производится обобщение и анализ индивидуальных экспертных оценок качества процессов инновационной деятельности исследуемого предприятия, выявляются проблемы («узкие места»), на основе чего вырабатываются предложения по оптимизации этой деятельности.

Для повышения объективности оценки инновационной деятельности предприятия целесообразно привлекать не менее семи экспертов, как из числа наиболее подготовленных в профессиональном отношении менеджеров и специалистов оцениваемой организации, так и специалистов (руководителей), непосредственно не работающих в ней.

Предлагаемая в данной работе методика оценки эффективности инновационной деятельности предприятия предполагает достаточную гибкость в оценке частных параметров, характеризующих качество рассматриваемых процессов, а также возможность её последующего усовершенствования (путём, например, добавления дополнительных параметров).

Основным недостатком предлагаемой методики является субъективность мнений экспертов.

Таким образом, для того чтобы объективно оценить эффективность инновационной деятельности предприятия, необходимо использовать соответствующую номенклатуру взаимосвязанных технико-экономических, организационных и других параметров и показателей.

Использование предложенных показателей эффективности позволяет диагностировать состояние инновационной деятельности организации, предупреждать возникающие при её функционировании отклонения, вскрывать причины неэффективных действий, своевременно корректировать инновационные аспекты деятельности предприятия.

Список используемой литературы

1. *Беляев Ю.М. Инновационный менеджмент: учебник для бакалавров. – М.: Дашков и К°, 2014. С. 220.*
2. *Кожухар В.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – М.: Дашков и К°, 2013. С. 42.*
3. *Лындина Е.Н., Попов А.А. Основы инновационного менеджмента: учебное пособие. – Оренбург: ООО «Агентство «Пресса», 2014. С. 24.*
4. *Соколова О.Н. Инновационный менеджмент (для бакалавров): учебно-методическое пособие. – М.: КноРус, -2013. С. 163.*
5. *Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2012. С. 218.*

Систематизация методов оценки качества обслуживания в сфере торговли и услуг

*Туева Н.В., к.б.н., доцент кафедры
менеджмента и торгового дела
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Аннотация. В статье представлена систематизация методов оценки качества обслуживания, с выделением признаков и видов их классификации, по результатам обобщения доступных информационных материалов об общеизвестных в мировой практике методах, ставших стандартными, классическими, и современных, адаптированных на практике, методах, а также в соответствии с ГОСТ Р 52113-2014 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества».

Ключевые слова: методы оценки качества обслуживания, классификационный признак, качество услуг, систематизация методов, классификация методов.

Abstract. The article presents the systematization of the methods of service quality evaluation, identification of signs and their classification, the results of generalization of available information materials about well-known in the world practice the methods that became the standard, classic, and modern, adapted to practice the methods and in accordance with GOST R 52113-2014 "services to the public. Nomenclature of quality indicators".

Keywords: evaluation methods of quality of service, the classification criterion, the quality of services, classification of methods classification of methods.

Отсутствие систематизации методов оценки качества обслуживания, как общепризнанных, ставших классическими и адаптированных на практике, так и «молодых», но уже опробованных, актуализировали целесообразность представления авторского видения такой системы с выделением признаков классификации методов и их видов.

Обзор многочисленных публикаций, посвященных изучению проблемы оценки качества услуг и поиску наиболее значимых оцениваемых качественных и количественных показателей, позволил обобщить доступные информационные материалы об общеизвестных в мировой практике методах, ставших стандартными, классическими (Табл. 1).

В таблицу 1 объединены общеизвестные в мировой практике, ставшие стандартными, классическими, методы оценки качества услуг, а также их усовершенствованные методические подходы. Помимо представленных методов, в доступных информационных источниках достаточно много публикаций по данной теме с авторским подходом, адаптированным на примере деятельности автономно функционирующих или сетевых коммерческих структур в сфере торговли и услуг.

В качестве первого классификационного признака методов оценки ка-

чества обслуживания выделен признак «известность и доступность метода (методологического подхода)».

Таблица 1 - Классические методы оценки качества обслуживания

Автор	Метод
Николаева Т.И. Егорова Н.Р.	Метод расчета среднего уровня оценки качества (УОК) торгового обслуживания (система показателей качества торгового обслуживания в 80-90 гг.).
Лифиц И.М.	Методика оценки конкурентоспособности услуги на основе расчёта интегрального показателя.
Фасхиев Х.А.	Модель управления уровнем удовлетворенности потребителей (УП) - по результатам количественных поисковых исследований путем анкетирования выявляется реальный облик товара (услуги, сервиса). Улучшение УП в модели ведется непрерывно по циклу «измерение - анализ результатов - разработка мероприятий – реализация мероприятий – измерение».
Баканов М.И. Степанов В.Г.	Экономико-математический анализ качества функционирования Системы обслуживания в торговле (СОТ).
Зейтгамл В.А., Парасураман А. Берри Л.Л.	Метод «SERVQUAL» - анализ опросов фокус-групп (респонденты должны указать рейтинг нескольких характеристик предоставляемого сервиса, сгруппированных по основным измерениям сервиса) на основе разработанной модели расхождении - различия в восприятии основных составляющих процесса оказания сервиса различными его участниками.
Кронин Дж., Тейлер С., Фогарти Г.	Метод «SERVPERF» - сокращённый вариант метода «SERVQUAL» - измеряет только восприятие потребителем качества оказанного сервиса.
Гоунарис С.	Метод «INDSERV» - основан на опросе потребителей, аналогичен методу «SERVQUAL», но при этом включает иные характеристики восприятия потребителем качества оказанного сервиса.
Уорд А.	Метод «360°» - метод текущей оценки степени соответствия сотрудника занимаемой должности посредством опроса делового окружения сотрудника.
Кэрл Д.	Метод «Mystery Shopping» - «тайный покупатель» - анонимная оценка качества торгового обслуживания специально подготовленными покупателями.
Фланаган Дж.	Метод «Критических случаев» - качественная оценка анализа психологии поведения клиентов.
Кано Норияки	Метод «Кано» - проведение опроса потребителей, при котором набор характеристик качества сервиса, объединенных в шесть категорий, формируется в процессе самого опроса.
Специалисты Стокгольмской школы экономики	Метод «CSI» - расчет индекса удовлетворенности потребителя (Customer Satisfaction Index — CSI) - позволяет выявить значение и соотношение цены, качества, доступности и других факторов, влияющих на лояльность потребителя. Все расчеты проводятся по базовой модели CSI, которая отражает процесс принятия решений о покупке товара/услуги.

В современных коммерческих структурах, заботящихся о своем имидже и поддерживающих достойный уровень конкурентоспособности, кон-

троль за качеством обслуживания осуществляется как внутренними подразделениями компании, так и при помощи услуг фирм на аутсорсинге. С целью осуществления внутреннего контроля создаются комиссии по мониторингу стандартов, службы клиентов (клиентские службы), включающие отдел сопровождения клиентов, отдел мониторинга удовлетворенности клиентов. К основным функциям клиентской службы относятся: разработка стандартов, ввод системы мониторинга, определение периодичности замеров удовлетворенности и объема выборки для замеров, разработка методики проведения замеров, проведение регулярных телефонных опросов, обработка полученных данных и системы показателей результатов и т.д. При этом внутренний аудит качества предоставляемых услуг, зачастую, предполагает ступенчатую систему контроля — сначала заместитель директора магазина оценивает работу продавцов и информирует о результатах директора магазина, директор оценивает не только продавцов, но и заместителей, его собственную работу, в свою очередь, контролируют сотрудники центрального офиса и сторонние оценщики.

Однако, внутреннего контроля для оценки качества обслуживания бывает недостаточно, по причине предвзятости оценок, односторонней подаче информации, необъективности данных опроса покупателей, которые не хотят или не способны детализировать свои впечатления. Объективную оценку можно получить при параллельном использовании внешних оценщиков. Одним из наиболее используемых и объективных методов внешнего контроля признается способ оценки при помощи «тайных покупателей». Для оценки удовлетворенности потребителя также привлекаются профессиональные аудиторы. Если сравнить два отчета оценки удовлетворенности потребителя, сделанные обычным клиентом и профессиональным аудитором, то в первом случае оценка, как правило, будет ниже, потому что большую роль играет эмоциональная составляющая. Аудитор «снимает» только техническую информацию, оценивает профессионально, отстраненно.

К тому же, нельзя забывать о государственном контроле и надзоре за качеством предоставления и оказания услуг. Государственные проверки, плановые и внеплановые, документарные и выездные, в соответствии с законодательством РФ, проводят органы Роспотребнадзора.

Подытоживая вышеизложенное, выделен классификационный признак «инициирующая сторона или сторона – инициатор», в соответствии с которым, методы оценки качества обслуживания делятся на методы внутреннего контроля и методы внешнего контроля.

По целям применения методы оценки качества услуг и контроля можно разделить на следующие группы:

- определение соответствия качества услуг требованиям нормативной документации и/или потребителя - при формировании стандартов на услуги (процесс предоставления услуги, предприятие, персонал), оценке соответствия услуг и систем качества;
- установление факторов (условий), способствующих достижению требуемого уровня качества услуг - при управлении качеством;

- сравнительная оценка (ранжирование) качества выполнения одинаковых услуг различными предприятиями;
- комплексная оценка качества торгового обслуживания, а также его отдельных элементов, позволяющая разработать стратегические мероприятия совершенствования системы оказания услуг;
- маркетинговые исследования, направленные на поиск путей совершенствования удовлетворения потребительских предпочтений относительно характера, условий и качества обслуживания, оценку и анализ показателей уровня удовлетворенности покупателей при намерении совершить или совершении сделок купли-продажи;
- оценка психоэмоционального восприятия клиентом услуги;
- установление приоритетных критериев оценки качества обслуживания по выбранным контрольным показателям качества услуги, с последующим определением их в качестве измерителей в рамках инструментов управления качеством торгового обслуживания;
- разработка системы стандартов обслуживания, документа внутреннего контроля, включающего обязательные для исполнения инструкции и регламенты предоставления услуг;
- оценка конкурентоспособности услуг, позволяющая выявить конкурентные преимущества и слабые позиции предприятия, с точки зрения требований рынка, с позиции требований потребителей, а также определить собственный стратегический потенциал и положение на рынке товаров и услуг относительно конкурентов;
- разработка комплекса мероприятий усовершенствования путей достижения запланированного уровня качества обслуживания.

Цели применения методов оценки качества услуг и контроля определяются коммерческими стратегиями предприятия, которые могут отличаться от вышеперечисленных, но, так или иначе, для получения результата и возможности его анализа, необходима полная, достоверная и объективная информация о взаимосвязи между показателями оценки качества торгового обслуживания и стратегиями повышения уровня качества услуг.

Таким образом, «цель применения» - следующий классификационный признак методов оценки качества обслуживания.

В области исследования проблем управления качеством услуг в торговой сфере еще не решена задача разработки целостной, единой методологии оценки качества обслуживания, которая включала бы в себя комплекс измерительных показателей, взаимосвязанных с контрольными индикаторами качества услуги, которые, в свою очередь, устанавливаются самостоятельно специалистами торговой организации.

В предлагаемых многими авторами методиках оценки качества обслуживания оцениваются две группы параметров: количественные и качественные. Количественные параметры оценки включают в себя единичные показатели, рассчитываемые на основе данных финансового учета объемов оказанных услуг. Качественные параметры оценки качества обслуживания сложнее идентифицировать, но они позволяют оценить не финансовые результаты

оказанной услуги, а процесс ее предоставления. Сложность оценки качественных параметров во многом вызвана трудностями формализации, обобщения и анализа критериев оценки, а также определения методов их измерения. Выбранные критерии оценки могут различаться как по значимости, приоритетности, набору входящих в них показателей.

Разнообразие рассматриваемых для анализа параметров легло в основу выделения следующего классификационного признака методов оценки качества обслуживания – «оцениваемые показатели», предполагающего их деление на: методы оценки качественных показателей, методы оценки количественных показателей, комбинированные методы, включающие оценку как качественных, так и количественных показателей.

При осуществлении оценки качества торгового обслуживания, в соответствии с поставленными целями, по отобранным критериальным групповым и единичным показателям качества, могут использоваться различные процедуры и инструменты методов оценки и контроля качества услуг:

- инструментальный - в виде результата соответствующих измерений;
- органолептический - через реакцию органов чувств контролера; результат оценки может носить качественный (альтернативная или градационная оценка) или количественный характер;
- модельно-расчетный - с использованием зависимости оцениваемого показателя качества от показателей, определяемых другими методами (детерминированный) или моделированием случайного процесса формирования показателей качества (стохастический);
- статистико-экономические – сбор статистических данных, их обработка и анализ с использованием методов: экономическая группировка; средние и относительные величины; графический прием; экономические составления; параллельные ряды; индексный; регрессионно-корреляционный и дисперсионный анализ.
- экспертный - на основе анализа суждений (качественных и количественных оценок) экспертов;
- социологический - проведением социологических обследований, опросов, полевых исследований и анализа полученных данных.

Процедуры и инструменты методов контроля и оценки показателей качества услуг – ещё один классификационный признак методов оценки качества обслуживания.

Методы формирования результатов контроля и оценки показателей качества подразделяют на две группы.

- 1) Определение различий единичных показателей качества:
 - детерминированной разности значений или мгновенной разности;
 - разности статистических характеристик (математическое ожидание, дисперсия);
 - разности прогнозных значений показателя на определенный момент времени или разности скоростей изменения (тренда) математического ожидания этого показателя.

Таблица 2 - Классификация методов оценки качества обслуживания

Признак классификации методов	Виды методов в соответствии с классификационным признаком
1. Известность и доступность метода	- стандартные, классические методы (подходы); - современные авторские методы (подходы)
2. Иницилирующая сторона	- методы внутреннего контроля; - методы внешнего контроля
3. Цель применения	- определить соответствие качества услуг требованиям нормативной документации; - установить факторы (условия), способствующие достижению требуемого уровня качества услуг; - сравнить кач-во выполнения одинаковых услуг различными предприятиями; - комплексная оценка качества обслуживания; - провести маркетинговые исследования уровня удовлетворенности клиентов; - оценить психоэмоциональное восприятие клиентом услуги; - установить приоритетные критерии, как измерители оценки качества обслуживания; - разработать систему стандартов обслуживания; - оценить конкурентоспособность услуг; - разработать комплекс мероприятий усовершенствования путей достижения уровня качества обслуживания
4. Оцениваемые показатели	- методы оценки качественных показателей; - методы оценки количественных показателей; - комбинированные методы, включающие оценку как качественных, так и количественных показателей
5. Количество оцениваемых показателей	- методы оценки единичных показателей; - методы оценки комплексных показателей; - методы оценки интегральных показателей
6. Процедуры и инструменты методов контроля	- инструментальные методы; - органолептические методы; - модельно-расчетные методы; - экспертные методы; - социологические методы; - статистико-экономические
7. Формирование результатов контроля и оценки показателей качества	методы для определения различий единичных показателей качества: - детерминированной разности значений; - разности статистических характеристик; - разности прогнозных значений показателя или разности скоростей изменения (тренда) математического ожидания этого показателя; 2. методы формирования обобщенных показателей: - методы квалиметрии; - методы выбора определяющего показателя; - методы выбора в качестве определяющего показатель с наибольшей скоростью изменения

Эти методы используют при всех способах получения значений показателей качества, кроме социологических обследований.

2) Формирование обобщенных показателей:

- метод квалитметрии - с использованием взвешенного суммирования единичных показателей и определением «весов» экспертным путем;

- метод выбора определяющего показателя, соответствие которого установленным требованиям является главным условием признания услуги качественной, небольшие отклонения значений других показателей признаются несущественными; определяющим показателем рекомендуется принять показатель безопасности;

- метод выбора в качестве определяющего показателя с наибольшей скоростью изменения.

Методы формирования результатов контроля и оценки показателей качества выделены в отдельный классификационный признак.

Вышеизложенный материал позволил представить авторское видение систематизации методов оценки качества обслуживания с выделением признаков и видов классификации (Табл. 2).

Список используемой литературы

1. Приказ Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии «ГОСТ Р 52113-2014 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества» от 06.11.2014 г. № 1482-ст.

2. Баканов М. И., Степанов В. Г. Информационные технологии контроля качества функционирования систем обслуживания в торговле // Аудит и финансовый анализ. - 2000. - № 4.

3. Игнатьева А.А., Мингазинова Е.Р. Анализ подходов к оценке качества услуг предприятий розничной торговли // Экономические науки. – 2014. - № 12 (90). – С. 47.

4. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учеб. пособие. - М.: Высшее образование, 2007.- 390с.

5. Пономарева Т.А., Супрягина М.С. Качество услуг: качественные параметры оценки // Маркетинг в России и за рубежом. — 2005. — № 1.

6. Трофимова Е., Шипунова А. «Методы измерения и контроля качества сервиса» // Управление магазином. – 2011.- №11.-15 с.

7. Туева Н. В. Ерохина А. С. Уровень рефлексивной готовности, как показатель оценки качества торгового обслуживания и конкурентоспособности предприятия торговли // Международный научный журнал «Символ науки». – 2015. - № 5. – С. 171-178.

8. Туева Н.В. Оценка уровня эмпатии как показателя рефлексивной готовности торговых работников контактной зоны // Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 3 (ч.1) (68-1). - С.582-587.

9. Туева Н.В. Технологии и методы оценки качества обслуживания в сфере торговли и услуг / Н.В. Туева. – Оренбург : ООО «Агентство «Пресса», 2016. – 166с.

10. Фасхиев Х.А. Удовлетворенность потребителей и ее оценка // Маркетинг в России и зарубежом.-2010.- № 2 (76). - 39с.

11. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / кол. авторов; под ред. Т.И.Николаевой и Н.Р.Егоровой. – 3-е изд., стер.-М.: КНОРУС, 2009.- 400с.
12. Cronin J.J., Jr., Taylor S.A. *Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension. Journal of Marketing, Vol.56 (July 1992), p.55-68.*
13. Fogarty G., Catts R., Forlin C (2000). *Identifying shortcomings in the measurement of service quality. Journal of Outcome Measurement, 4(1), p. 425-447.*
14. Flanagan J.C. *The Critical Incident Technique. Psychological Bulletin. Vol.51, No.4, Ju-ly, 1954. – p.33.*
15. Gounaris S. *Measuring service quality in b2b services: an evaluation of the SERVQUAL scale vis-a-vis the INDSERV scale. Journal of Service Marketing 19/6 (2005) Emerald Group Publishing Limited, p. 421-435.*
16. *Kano's Methods for Understanding Customer-defined Quality. Center for Quality of Management Journal. Vol.2, Number 4. Fall 1993 – p.37.*
17. Parasuraman.A., Zeithaml V.A., Berry L.L. *SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality. Journal of Retailing, Vol. №64, No. 1 (Spring 1988), p.12-40.*
18. Zeithaml V.A., Parasuraman A. *Service Quality. Marketing Science Institute. Cambridge, Massachusetts, 2004. – p.86.*

Качество жизни населения и экономическая деятельность в регионах

С. Ю. Абрамов, к.т.н., доцент
кафедры менеджмента и торгового дела

Аннотация. Актуальность работы показывает возможность выявления взаимосвязи синтетического показателя качества жизни населения и оценки развития человека как части социума на разных территориях страны с показателями работы и развития региона по отдельным направлениям экономической деятельности.

Ключевые слова: качество жизни населения, индикатор развития человеческого потенциала, регионы России, инвестиции, оборот розничной торговли.

Abstract. The relevance of the work shows the possibility of identifying the relationship of the synthetic indicator of the quality of life and evaluation of human development as a part of the society in different areas of the country with the performance and development of the region in selected areas of economic activity.

Keywords: quality of life, an indicator of human development, regions of Russia, investments, retail turnover.

Качество жизни населения напрямую зависит от интенсивности экономической деятельности субъектов хозяйствования в регионах. Данное

утверждение не нуждается в доказательстве, но исследование движущих факторов экономической деятельности в регионах и их влияние на качество жизни людей необходимо для понимания взаимосвязей в развитии региона и эффективности качества управления на этом уровне.

Тенденции в социально-экономическом развитии страны и регионов и связанные с ними проблемы глобализации экономических отношений, сбалансированного взаимоувязанного развития регионов требуют решения задач сравнительного анализа и измерения показателей качества жизни населения и индикаторов социально-экономического неравенства регионов, выявления общих тенденций в направлениях изменений этих показателей.

Кризисные явления современного периода развития российского государства только усиливает актуальность этих задач. Сравнение качества жизни населения различных субъектов РФ, степень их дифференциации, определение направления динамики интегральных синтетических показателей качества жизни населения в регионах, определение причин складывающихся явлений и их ключевые направления требуют совершенствования управления социально-экономической политикой для достижения намеченных целей в области улучшения качества жизни населения региона.

В работе [1] отмечено, что ...«различные интегральные индикаторы синтетической категории "качество жизни", с одной стороны, *помогают выявить базовые латентные (недоступные для непосредственного измерения) факторы, формирующие эту категорию, а с другой, - могут быть использованы как критерии оценки результатов социально-экономического развития субъектов РФ и страны в целом, как показатели степени эффективности управления регионом (страной) в той сфере деятельности, к которой относится данный конкретный интегральный индикатор*». Дополнительно отмечено, что «...повышение качества жизни населения (региона, страны) и поддержание тенденций его роста в перспективе является главной целью в деятельности управленческих служб разного уровня (от административных органов муниципального значения до властных и законодательных органов региона и всей страны)...».

В данной работе делается обобщенный вывод, с которым нельзя не согласиться, и в котором отмечается, что «качество жизни - сложная синтетическая категория, аккумулирующая в себе все существенные для личности условия существования и развития. К компонентам этой категории отнесены товары и услуги, доходы, сбережения, духовные потребности, личная безопасность проживания на данной территории и другие атрибуты социальной комфортности, экологическая обстановка и состояние среды обитания. Таким образом, *эффективность управления развитием региона или страны определяется возможностями воздействия управленческих структур на повышение значений основных интегральных индикаторов качества жизни населения в рамках полномочий, предоставляемых им Конституцией Российской Федерации*».

Революционные преобразования в сфере транспортных и информационных технологий, глобализация экономических отношений и другие значи-

мые технологические новации, повлияли на изменение качества жизни населения. Это формирует большой объем взаимодействий с внешними агентами и требует способности адаптироваться к окружающему миру, сохраняя качество социума. Все это позволило авторам [1] выделить пять интегральных свойств, характеризующих среду и систему жизнеобеспечения населения:

- 1) *качество населения*, интегрирующее в себе такие его свойства как ожидаемая продолжительность жизни, уровень образования, квалификация, рождаемость и смертность, брачность и т.п.;
- 2) *благополучие населения*, интегрирующее в себе основные показатели уровня жизни и отражающее степень удовлетворения его материальных и духовных потребностей;
- 3) *социальная безопасность* (или *качество социальной сферы*), отражающая уровень условий труда, социальной защиты, физической и имущественной безопасности члена общества, криминогенности и социально-политического здоровья самого общества и т.п.;
- 4) *качество окружающей среды* (или *качество экологической ниши*), аккумулирующее данные о загрязнении воздушного пространства, воды, о качестве почвы, уровне биоразнообразия и т.п.;
- 5) *природно-климатические условия*, характеризующиеся составом и объемами природно-сырьевых ресурсов, климатом, частотой и спецификой форс-мажорных ситуаций.

Все эти показатели более наглядно представлены в иерархической системе статистических показателей (рис.1).

Совокупность подобных показателей или интегральных свойств среды отмечены и у ряда других авторов, в работах, посвященных концепции устойчивого развития регионов. Понятие «устойчивое развитие», как правило, включает два подхода:

- биоцентрический, т.е. окружающая среда и биосфера рассматривается не только как источник ресурсов, но и как основа всей жизни на Земле;
- антропоцентрический, т.е. основан на возможности дальнейшего существования человечества и решении проблемы обеспечения растущих потребностей человека в природных ресурсах [8].

Автор работы [3] выделяет три зоны устойчивого сбалансированного развития территорий: 1) устойчивое развитие как экономический рост, который обеспечивает удовлетворение потребностей нынешнего и будущих поколений при сохранении равновесия экосистем; 2) стабильное социально-экономическое развитие, не представляющее угрозы окружающей природной среде; 3) стабильное улучшение качества жизни населения региона.

Другой исследователь [9] описывая устойчивое развитие, предполагает переход к управлению всей совокупностью процессов, а именно экономических, социальных, экологических, на территории, согласованному решению вопросов размещения производства и расселения.

Еще один автор [6], в качестве основных компонентов экономической устойчивости выделяет: финансовую, экологическую устойчивость, инвестиционную и инновационную активность, а также экономическую эффектив-

ность.

Исследователи в работе [2] отмечают, что устойчивость – это одно из фундаментальных свойств систем. При этом они выделяют 3 подсистемы: природные ресурсы, материально-технический комплекс и социум, для которых свойство устойчивости тоже применимо.

Автор исследования [7] рассматривает устойчивость как основное свойство региональной хозяйственной системы. Это свойство характеризует способность системы создавать и использовать инфраструктурный, трудовой и природно-ресурсный потенциалы.

В работе [5] автор выделяет ряд принципов устойчивого развития, а именно – принцип экономической эффективности, целесообразного существования, социальной справедливости и рационального природопользования.

Таким образом, подводя итог, следует отметить, что под устойчивым сбалансированным развитием региона понимается сбалансированное развитие экономической, социальной и экологической подсистем региона, где экономическая подсистема будет первой и наиболее значимой.

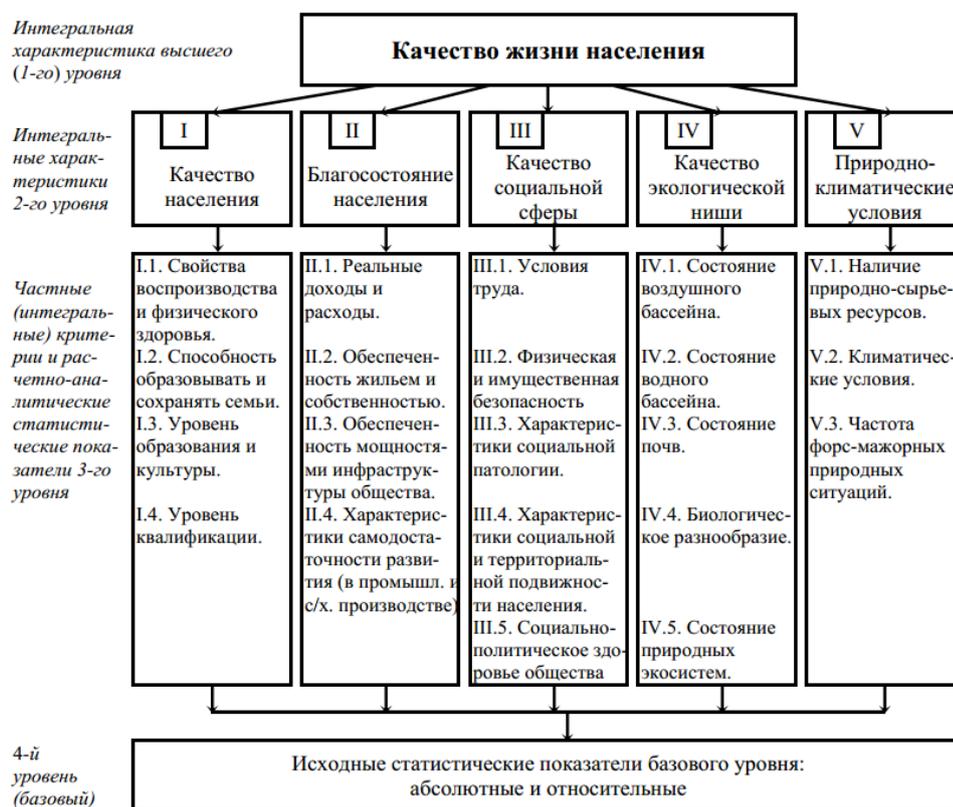


Рисунок 1 - Иерархическая система статистических показателей и частных критериев качества жизни населения (страны, региона)

Следует отметить, и это важно, как подчеркивает автор [1] «интегральное свойство "качество социальной сферы общества" определяется, с одной стороны, характеристиками социальных условий существования человека в этом обществе, а с другой, - характеристиками его поведения, которое должно быть ориентировано на социальный гомеостаз, т.е. - на поддержку

необходимых качеств социума». Данный вывод перекликается с работой в области социологии [4], где представлена модель формирования отношений общества и личности.

В работе по социологии [4] авторы, в заключительной части, кратко и наглядно представляют модель формирования отношений общества и личности как триаду: «материальная сфера – способ производства на уровне общества и способ потребления на уровне личности, социальная сфера – распределительные отношения на уровне общества и ролевые на уровне личности, духовная сфера – идеология на уровне общества и мировосприятие на уровне личности». Из этой модели вытекает статическая структурная модель взаимодействия общества и личности.

Представлена интерпретация этой модели. «Общество: способ производства определяет характер распределительных отношений, а последние - вид оправдывающей их идеологии... Личность: способ, каким потребляет личность, определяет характер развития производства, тем самым стимулируя или тормозя развитие производительных сил; это развитие (или торможение) влияет на характер распределительных отношений, а последние - на содержание идеологии (в зависимости от того, какие распределительные отношения надо оправдать, хвалим то социализм, то капитализм).»

Далее, на основании этой социологической модели, показана модель зарождения распределительных отношений как модель генерирования сознания у подрастающего поколения. При этом подчеркивается, что эти распределительные отношения являются главными во взаимоотношениях поколений, а просто отношений между индивидами и группами нет. При этом отношения возникают «лишь по поводу какой-то вещи (добавим от себя, что услуги, скорее всего, также входят), выраженной в предметной или вербальной форме в процессе присвоения, которое, в случае однонаправленности, ведет к конфликту, а в случае компромиса – к распределительным отношениям, воспринимаемым личностью как социально справедливые».

Конструкция, положенная в объяснение или интерпретацию модели содержит социально-психологический аспект. Попробуем кратко это воспроизвести. «Попытка отчуждения продукта труда другим индивидом воспринимается первым как попытка лишить его своего Я, что вызывает у него возмущение, а у присваивающего – оправдание. На этой основе генерируется процесс взаимоотношения. ...«возмущение» с одной и «оправдание» с другой стороны - есть генератор сознания. Основной вывод: *любые социальные отношения могут быть только овеществленными...*»

И далее авторы делают вывод: «*эти интересы всегда экономические и с позиции социологии генерируются по поводу принципов распределения, которые в общественной жизни вуалируются производственными отношениями, точнее, общественным разделением труда*».

Здесь следует упомянуть, что качество жизни населения может быть отражено индексом развития человека (ИРЧ) принятым показателем оценки качества жизни ООН. Индекс рассчитывается как среднеарифметическая сумма значений трех компонентов: индекса долголетия, индекса образования

(состоящего из индекса грамотности с весом 2/3 и индекса охвата обучением с весом 1/3) и индекса дохода, т.е. является синтетическим и отражает разностороннее развитие социума в тех или иных регионах. В процессе расчета вводятся корректировочные процедуры. Методика подробно описана в докладе [11].

Исходя из выше приведенных заключений, можно предположить, что развитие экономики региона будет определяться в частности розничной торговлей, инвестициями и взаимосвязано повлияет на качество жизни и развитие человеческого потенциала. Эта взаимосвязь, как итог, скажется на развитии сознания и отношений в том или ином регионе, а инвестирование, как условие развития региона в целом, в свою очередь также повлияет и на формирование отношений индивидуумов и развитие их сознания, т.е. экономические отношения будут базовыми в развитии человека как представителя данного региона.

В докладе 2013 года [10] отмечается, что «региональная дифференциация по ИРЧ (индексу человеческого развития) почти не меняется: немногим более 20% населения России живет в относительно благополучных регионах (в т.ч. 8% в Москве), около 10% - в регионах-аутсайдерах, а более 2/3 – в регионах со средним уровнем человеческого развития. Эти пропорции не менялись в течение 2000-х годов, т.е. неравенство носит устойчивый характер».

Одним из показателей изменения условий индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) или индекса развития человека (ИРЧ) в более поздних версиях докладов, как синтетического показателя развития человеческого социума является оценка деятельности розничной торговли. Например, объем розничной торговли на душу населения и активность инвестирования на душу населения в регионах на протяжении относительно короткого исторического периода позволяют оценить связь с ИРЧ по регионам.

Расчеты по определению связи ИРЧ с оборотом розничной торговли на душу населения (млн.руб/чел) и инвестиций в основной капитал (млн.руб/чел) через коэффициент корреляции по всем регионам РФ без учета внешних инвестиций со стороны федеральных округов и других регионов показали следующие результаты (табл.3).

Таблица 3 – Расчетные коэффициенты корреляции по регионам без внешнего инвестирования в основной капитал

	ИРЧ	Оборот розничной торговли на душу населения, млн.руб/чел	Инвестиции в основной капитал, млн.руб/чел
ИРЧ	1		
Оборот розничной торговли на душу населения, млн.руб/чел	0,857	1	
Инвестиции в основной капитал, млн.руб/чел	0,538	0,696	1

Расчеты показывают достаточно тесную связь. Коэффициент корреля-

ции по связи индекса развития человека с оборотом розничной торговли на душу населения 0,857, что практически показывает взаимозависимость этих показателей. Более низкая связь между ИРЧ и инвестициями на душу населения в регионах – 0,538, при этом следует отметить связь оборота розничной торговли с инвестициями – 0,696, что, скорее всего, имеет реальную основу развития предпринимательства в регионах.

Список используемой литературы

1. Айвазян С.А. Сравнительный анализ интегральных характеристик качества жизни населения субъектов Российской Федерации. / *Препринт # WP/2001/125*. – М.: ЦЭМИ РАН, 2001. – 65 с. (Рус.)
2. Артюхов В.В., Забелин С.И., Лебедева Е.В., Мартынов А.С., Мирутенко М.В., Рыжков И.Н. Рейтинги устойчивого развития регионов Российской Федерации. – М.: «Интерфакс», 2011. – 96 с.
3. Гневко В.А., Рохчин В.Е. Условия устойчивости развития региона как сложной хозяйственной системы // *Российской предпринимательство*. – 2005. - №12. – С. 52-56.
4. Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодежь России: социологический портрет. - М.: ЦСПиМ, 2010. - 592 с. <http://www.isras.ru/publ.html?id=1674>
5. Дятлов С.А. Основы концепции устойчивого развития. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998. – 155 с.
6. Кретинин В.А. Управление региональной экономикой: механизмы перехода от антикризисного к устойчивому развитию / В. А. Кретинин, Т. Д. Омарова, Н. В. Чайковская. – Муром: Муром. ин-т Владимир. гос. ун-та, 2005. - 213 с.
7. Лаженцев В.Н. Экономический федерализм и региональная политика // *Федерализм*. – 2004. – № 3. – С. 37-50.
8. Миланова Е.В. Индикаторы устойчивого развития и улучшения качества жизни населения (опыт Фонда «Устойчивое развитие») // [Электронный ресурс]. URL: <http://municipal-sd.ru/pdf-files/8-1/milanova-8-1-indikatory.pdf>.
9. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. – М.: Наука, 2004. – 258 с.
10. Устойчивое развитие: вызовы Рио. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. <http://www.undp.ru/documents/NHDR-2013.pdf>
11. Цели развития тысячелетия в России: взгляд в будущее. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2010. http://www.undp.ru/nhdr2010/Nationa_Human_Development_Report_in_the_RF_2010_RUS.pdf

Исследование емкости и конкурентной среды рынка мяса птицы и продуктов ее переработки в Оренбургской области

*П.В. Медведев, д.т.н., профессор
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
В.В. Боброва, д.э.н., профессор
Оренбургский государственный университет, Россия
Р.Н. Бурбаева,
менеджер ПАО «Уральский бройлер»
М.К. Суханов, менеджер ООО «Версия+»*

Аннотация. В работе приведены результаты маркетингового исследования в ходе которого изучена конкурентная ситуация, потребительские предпочтения, возможность расширения товарных и географических границ рынка мяса птицы и продуктов ее переработки в Оренбургской области.

Ключевые слова: ёмкость рынка, конкурентная среда, потребительский рынок, мясо птицы.

Abstract. This paper presents the results of a marketing study on the pasta market in Orenburg. Studied consumer preferences in the consumer audience, segmented by various criteria. A range of activities to gain market share by local producers.

Keywords: size of the market, the competitive environment, the consumer market, poultry meat.

Оценка емкости и конкурентной среды рынка осуществляется при изучении условий функционирования данного рынка и внешней среды предприятия [1].

Выбор методов маркетинговых исследований для оценки емкости и конкурентной среды рынка зависит от содержания требуемой информации.

Анализируя рынок конкретных видов товаров, предприятие должно измерять свою долю на этом рынке с объективными рамками его емкости. Изучение емкости рынка предполагает определение долей рынка, принадлежащих отдельным предприятиям-конкурентам.

Доля рынка определяется как отношение объема продаж конкретного предприятия (в физических единицах или денежном выражении) к общей емкости рынка. Информация о соотношении долей рынка позволяет оценить позиции отдельных предприятий на этом рынке, общий характер и интенсивность конкуренции на данном рынке.

Не зная емкости рынка невозможно оценить конкурентную среду, состав и размеры рыночных долей конкурентов. Состав необходимой информации и методы проведения исследований для оценки емкости и конкурентной среды рынка мяса птицы и продуктов ее переработки приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Методы проведения исследований емкости и конкурентной среды рынка

Направление исследований	Цели исследования	Методы проведения исследований
Определение емкости рынка	Определить возможность и пределы расширения деятельности предприятия на рынке, мяса птицы, рассмотреть тенденции развития данного рынка, определить перспективность и привлекательность рынка	Кабинетные исследования: сбор и анализ вторичной информации, по объемам производства и сбыта продукции, состав производителей и продавцов. Полевые исследования: сбор и анализ данных опросов потребителей о специфике приобретения и потребления товаров на исследуемом рынке.
Определение долей рынка	Провести ранжирование и определить конкурентные позиции предприятий на рынке	Кабинетные исследования: сбор и обобщение вторичной информации о составе конкурентов, объемах производства и сбыта продукции
Исследование конкурентной среды рынка	Оценить интенсивность конкуренции на рынке мяса птицы и продуктов ее переработки и перспективы развития данного рынка	Полевые исследования: сбор первичной информации об объемах продаж предприятий – конкурентов и особенностях их деятельности (в форме наблюдения, интервью)

В соответствии с выбранными методами исследований на основе принятой в маркетинге процедуры их проведения был разработан план проведения исследования (табл. 2).

Таблица 2 - План маркетингового исследования рынка мяса птицы и продуктов ее переработки в Оренбургской области

Этап исследования	Содержание этапа
1	2
1. Разработка концепции исследования	
1.1. Определение проблемы	Получить адекватную характеристику рыночной ситуации, оценить позиции фирм-конкурентов, определить тип конкурентной структуры, характерной для рынка мяса птицы и продуктов ее переработки в Оренбургской области
1.2. Постановка целей	Для реализации исследовательского замысла необходимо: 1) определить товарные границы рынка мяса птицы и продуктов ее переработки в Оренбургской области; 2) уточнить географические границы рынка и состав производителей; 3) изучить ассортиментную структуру

	<p>предложения товаров;</p> <p>4) исследовать состав покупателей и продавцов на рынке мяса птицы и продуктов ее переработки в Оренбургской области;</p> <p>5) определить емкость рынка и доли предприятий на данном рынке;</p> <p>6) оценить состояние конкурентной среды рынка мяса птицы и продуктов ее переработки в Оренбургской области</p>
1.3. Формулирование рабочей гипотезы исследования	<p>Основной рабочей гипотезой исследования стали следующие предположения</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличении доли мяса птицы в структуре потребления Оренбуржцев. 2. Интенсивно развивающаяся конкуренция на рынке мяса птицы Оренбургской области. 3. Самая большая доля рынка принадлежит ПАО «Уральский бройлер».
2. Отбор источников информации	
2.1. Вторичная маркетинговая информация (представлена Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области, Оренбургской таможней, Оренбургским территориальным управлением по антимонопольной политике)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Данные о производителях мяса птицы и яйца в Оренбургской области в 2016 г. 2. Данные об объемах производства и реализации мяса птицы (по товарным подгруппам) предприятиями Оренбургской области в 2015-2016 гг. 3. Данные о количестве оптовых и розничных фирм, ввозящих мясо птицы и продукты ее переработки в Оренбургскую область в 2016 г. 4. Данные о ввозе/вывозе мяса птицы из Оренбургской области в 2016 г. 5. Данные о переходящих товарных запасах мяса птицы и продуктов ее переработки в Оренбургской области в 2015 г. 6. Статистическая отчетность ПАО «Уральский бройлер» 7. Коммерческая периодика 8 Научная периодика 9. Статистические сборники Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. 10. Справочник товароведов продовольственных Товаров
2.2. Первичная маркетинговая информация	<p>Источники первичной маркетинговой информации - результаты опросов покупателей мяса птицы, яйца (физических и юридических лиц), проведенные в магазинах г. Оренбурга и области, отделе сбыта ПАО «Уральский бройлер», а также данные интернет-ресурсов и телефонных опросов руководителей сбытовых подразделений птицефабрик, ввозящих мясо птицы, яйцо на территорию Оренбургской области</p>
3. Сбор информации	
	<p>Сбор необходимых данных осуществлялся в соответствии с целями исследования. Вторичная маркетинговая информация представлена по запросам Оренбургского территориального управления по антимонопольной политике. Эмпирические данные получены в результате выборочного обследования покупателей ПАО «Уральский бройлер». Выборка формируется методом целенаправленного (невероятностного) отбора, ее объем составляет 100</p>

	чел. (для физических лиц) и 25 чел. (для юридических лиц). Основной рабочий инструментарий обследования – специально разработанные анкеты.
4. Полевой этап	
	Период проведения полевого этапа исследования Ноябрь-декабрь 2016 г.
5. Анализ информации, разработка выводов и рекомендаций	
	Для анализа полученной информации использовались традиционные статистические методы: индексный, сравнения, группировки, классификации. Результаты анализа представлены в виде таблиц, диаграмм, расчетных коэффициентов и индексов должны подтвердить основную рабочую гипотезу исследования и дать возможность сформулировать выводы, характеризующие рыночную ситуацию, а также предложить рекомендации, направленные на поиск стратегических маркетинговых решений на рынке мяса птицы и яйца в Оренбургской области и ПАО «Уральский бройлер» как инициатору исследований.

Исследование рынка мяса птицы и продуктов ее переработки в Оренбургской области было проведено в 2016 году по инициативе ПАО «Уральский бройлер», - крупнейшего производителя и продавца мяса птицы, полуфабрикатов, продуктов глубокой переработки, куриного яйца, кормов для птиц в Оренбургской области.

План маркетингового исследования рынка мяса птицы в Оренбургской области, приведенный в таблице 2 отражает методы проведения исследования, конкурентизирует источники вторичной информации, методы сбора первичных данных, объем и процедуру выборки, а также методы обработки и анализа информации.

Для достижения поставленных в плане исследования целей на этом этапе необходимо было установить товарные границы исследуемого рынка. Для определения товарных границ рынка считали целесообразным выявление товаров, товаров-заменителей, а также товарных группах, рынки которых целесообразно рассматривать как единый товарный рынок.

С точки зрения взаимозаменяемости по потреблению рынок мяса птицы весьма неоднороден, поскольку данная товарная группа имеет достаточно сложную структуру, обусловленную видом мяса (курица, гусь, утка, индейка), видами полуфабрикатов, вырабатываемых из данных видов мяса, ассортиментом продуктов глубокой переработки мяса птицы, характерным для каждого предприятия, ассортиментом яйца и кормов.

Поэтому считали уместным разделить его на несколько групповых товарных рынков: мяса птицы и полуфабрикатов; продуктов глубокой переработки; яйца; кормов. С учетом ассортимента выпускаемой продукции различными предприятиями, формирующих рынок мяса птицы в Оренбургской области, задачи исследования минимизированы до определения товарных границ рынка до двух основных видов, по которым, по мнению специалистов ПАО «Уральский бройлер» предприятие находится в серьезной конкуренции с другими предприятиями отрасли - рынок мяса птицы и полу-

фабрикатов и рынок продуктов глубокой переработки мяса птицы.

Эти группы нельзя считать равнозначными и взаимозаменяемыми с точки зрения потребления, что подтверждается как видом продукции и характером ее потребления.

При определении товарных границ рынка данные товароведческой экспертизы необходимо сопоставить с мнением покупателей о равнозначности и взаимозаменяемости исследуемых товаров. Эти мнения выявлялись в ходе опроса с использованием специально разработанных анкет, участие в составлении которых принимали как специалисты – производственники, маркетологи, так и специалисты в области диетологии. Результаты анкетирования покупателей в основном подтвердили вывод об определении товаров-заменителей, включенных в группу «Мясо птицы и полуфабрикаты». Так, на вопрос, предложенный покупателям из числа физических лиц: «Если бы мясо птицы исчезло с рынка, на что Вы предпочли бы его заменить?», ответы респондентов распределились следующим образом (рис. 1).

На вопрос анкеты, заданный розничным покупателям: «Если продукция глубокой переработки из мяса птицы исчезнет с рынка, на что Вы предпочтете ее заменить?», ответы распределились так, как это показано на рис. 2.

Теоретически одним из самых точных критериев оценки взаимозаменяемости по потреблению служит перекрестная эластичность спроса, однако расчет соответствующих коэффициентов предполагает длительное наблюдение за изменением цен и реализацией товаров, поэтому



Рисунок 1 - Распределение ответов розничных покупателей на вопрос о возможной замене мяса птицы в случае его исчезновения с рынка



Рисунок 2 - Распределение ответов розничных покупателей на вопрос о замене продуктов глубокой переработки мяса птицы в случае его исчезновения с рынка

используются менее трудоемкие - опросы потребителей. Итак, анализ мнения покупателей о взаимозаменяемости и равнозначности товаров, а также сопоставление данных по их химическому составу и пищевой ценности позволили определить товарные границы рынка продукции из мяса птицы следующим образом.

Исследуемый рынок состоит из двух основных товарных субрынков:

1. Мясо птицы куда входят такие товары - заменители, как мясо кроликов, мясо свинины, говядины, баранины, конины;
2. Переработанная продукция из мяса птицы куда в качестве товаров заменителей, приемлемых покупателями входят паштеты грибные; пельмени, манты из других видов мяса; консервированная мясная продукция; рыба соленая, копченая; колбасные изделия из различных видов мяса; сосиски, сардельки, шпикачки из других видов мяса; полуфабрикаты для шашлыка (включая купаты) из других видов мяса.

На данном этапе исследования определялись географические границы рынка, а также состав производителей и продавцов мяса птицы и полуфабрикатов, продуктов ее переработки и яйца. Географические границы рынка теоретически можно определить совокупностью экономических, технологических и административных барьеров, ограничивающих участие розничных потребителей в приобретении исследуемых товаров на рассматриваемой территории. Но в нашем конкретном случае географические границы рынка в первую очередь зависели от масштабов сбыта ПАО «Уральский бройлер». Около 80 % всей продукции ПАО продавалось в Оренбургской области, поэтому центром внимания маркетингового исследования стал сугубо местный рынок, географические границы которого очерчивались границами Орен-

бургской области.

Для определения состава предприятий-производителей, объемов их производства и долей каждого в структуре производства мяса птицы и полуфабрикатов, продуктов ее переработки и яйца в Оренбургской области использовалась вторичная маркетинговая информация. Всего в 2014-2016 гг. действовало 7 крупных предприятия. Причем производство мяса птицы в Оренбургской области представлено следующими видами продукции - мясом кур, мясом индейки, мясом утки, мясом гусей, мясом перепелов. Общий объем производства в 2016 г. составил около 45 000 т, что на 7,5 % больше, чем в 2015 г. Самыми крупными производителями были: ПАО «Уральский бройлер», Птицефабрика «Оренбургская», птицефабрика «Гайфа», ООО «Птицекомплекс Алексеевский», ЗАО Птицефабрика «Восточная» (Новотроицк), ОАО «Спутник» (Соль-Илецк), «Андреевское подворье» (Саракташский район). Распределение долей отдельных предприятий в общем объеме производства и изменение их в течение двух лет перед проведением исследования характеризуются диаграммой, изображенной на рис. 3.

Очевидно, что эмпирические данные свидетельствуют о следующих тенденциях: доля ПАО «Уральский бройлер» в общем объеме производства занимает наибольший удельный вес, причем в 2016 году отмечается незначительный рост с 65 % до 66%. Положительной динамикой характеризуются объемы производства птицефабрики «Оренбургской», увеличившей удельный вес продукции в 2016 году на 0,5 п.п., а также динамично развивающейся птицефабрикой «Восточная», производящей

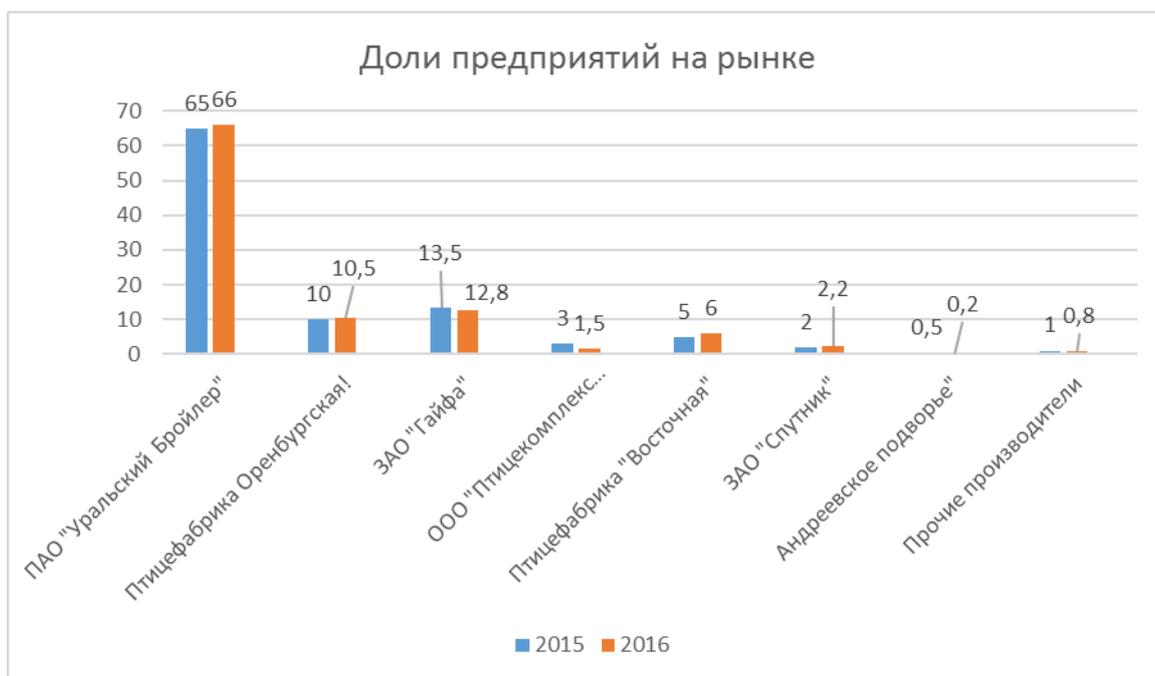


Рисунок 3 - Изменение долей предприятий в общем объеме производства мяса птицы в Оренбургской области в 2015-2016 гг.

мясо индейки, удельный вес которой в общем объеме производимого мяса птицы возрос с 5 % в 2015 г. до 6 % в 2016 г. Незначительным ростом - 0,2% характеризуются объемы производства ЗАО «Спутник», реализующего мясо кур-несушек. По всем остальным товаропроизводителям мяса птицы в 2016 году отмечается снижение. Незначительно снизились объемы производства мяса птицы на Гайской птицефабрике, что привело к снижению доли фабрики в областной структуре производства с 13,5% до 12,8%. Значительно снизились объемы производства мяса гусей на ООО «Птицекомплекс Алексеевский», что привело к снижению доли предприятия в областной структуре производства мяса птицы с 3% в 2015 году до 1,5% в 2016 г.

При определении состава производителей и продавцов на исследуемом рынке следует учитывать, что продавцами, реализующими товар конечному потребителю, могут выступать как сами хозяйствующие субъекты, реализующие продукцию собственной производственной деятельности (производители), так и торговые посреднические организации, оказывающие услуги по продвижению товаров от производителей к конечным потребителям. Соответственно, покупателями товара на рынке могут быть как индивидуальные потребители, так и оптовые, мелкооптовые и розничные торговые посредники.

Помимо основных производителей на рынке мяса птицы в Оренбургской области действуют оптовые и розничные продавцы, которые оказывают существенное влияние на формирование объемов товарных ресурсов рынка. Ассортиментную структуру их предложения составляют как мясо птицы, полуфабрикаты, так и продукты глубокой переработки разных производителей. Помимо продукции предприятий Оренбургской области в ассортименте оптовых и розничных предприятий, в первую очередь на прилавках федеральных торговых сетей присутствует продукция из Марий Эл – продукция агрохолдинга «Акашево», Челябинска – продукция агрохолдинга «Чебаркульская птица», Белгородской области – птицефабрика «Приосколье», Москвы – птицефабрика «Ясные зори», Магнитогорска – продукция, выпускаемая под торговой маркой «Ситно», а также продукция из других российских городов. В последние годы в Оренбурге сильны позиции Башкирских товаропроизводителей, в первую очередь ООО «Башкирский птицеводческий комплекс имени М. Гафури», реализующего продукцию под брендом «Индюшкин» и имеющим в Оренбурге разветвленную сеть фирменных торговых точек. Общий объем ввоза мяса птицы из других регионов в 2016 г. составил около 17000 т, что составляет 37,7% от объема производимого мяса птицы в Оренбургской области.

Кроме отечественных товаров на рынке Оренбургской области была представлена импортная продукция, реализуемая в мелкорозничном торговом предприятии «Метро». Вместе с тем, в общем объеме реализуемого мяса птицы и полуфабрикатов доля импортного товаропроизводителя составляет менее 1%.

Исследование также предполагало текстовый анализ разнообразных коммерческих и рекламных источников информации, который позволил выя-

вить самых крупных оптовиков, ввозящих мясо птицы в Оренбургскую область и реализующих его оптом. Это ООО «Самара Фуд Трейд», ООО «Птицеторг», ООО «Мясной мир» г. Москва и др.

В результате анкетного опроса представителей оптовых и розничных фирм выяснилось, что при формировании ассортимента мяса птицы и продуктов ее переработки, используют разнообразные источники закупки. Так, на вопрос анкеты для оптовых покупателей «На продукцию каких предприятий Вы главным образом ориентируетесь при приобретении мяса птицы?» респонденты ответили следующим образом: на продукцию ПАО «Уральский бройлер» - 85,1 %, на продукцию из других регионов России - 53,2 %. На импортную продукцию из мяса птицы ориентировались только 0,4 % оптовых покупателей, в первую очередь представители из сети ресторанов и кафе.

Возможность свободного выбора поставщиков мяса птицы оказывает влияние на насыщенность товарного рынка. По данным опроса индивидуальных покупателей, 92,7 % из них имеют возможность выбирать место покупки мяса птицы, 75,6 % - место покупки продукции глубокой переработки из мяса птицы. Ассортиментом представленной на рынке продукции глубокой переработки из мяса птицы удовлетворены 80,5 % покупателей, мяса птицы и полуфабрикатов - 90 %.

При выборе продукции из мяса птицы на качество обращают внимание 88,5 % респондентов, на упаковку - 41,5 %. Потребители видят различия в качестве мяса птицы разных производителей. Покупая мясо птицы 87,8 % опрошенных указали, что им безразлично, кто его изготовил, причем ввозимую из других регионов продукцию приобретают только 11,3 % покупателей.

Исследование состава производителей и продавцов мяса птицы и продукции из него, а также данные опросов свидетельствуют, что на рынке развивается конкуренция, приводящая к его насыщению и повышению требований потребителей к качеству товаров.

Окончательный вывод о состоянии конкурентной среды рынка можно сделать только после определения объема товарных ресурсов рынка и доли на нем основных конкурентов. Количественной характеристикой объема товарного рынка является его емкость, определяемая в стоимостных или натуральных показателях за определенный период. Емкость определяется как сумма реализации товара на исследуемом рынке всеми продавцами:

$$V = \sum_{i=1}^n V_i$$

где V - общая емкость рынка,

V_i - объем продаж каждого i - го предприятия,

n - общее число предприятий.

В случае отсутствия прямых данных об объемах реализации каждого предприятия-продавца, емкость рынка определяется расчетным способом по другой формуле:

$$V = П + Вв - Выв,$$

где V - общая емкость рынка,

$П$ - объемы поставок товара на территорию рынка местными товаропроизводителями,

$Вв$ - объем ввоза товара на территорию рынка,

$Выв$ - объем вывоза товара за пределы территории рынка.

В расчетах использовались Методические рекомендации ГКАП РФ по оценке состояния конкурентной среды на товарных рынках. Емкость рынка рассчитывалась на основе общего объема производства местных товаропроизводителей (за год):

$$V = Пр + Вв - Выв,$$

где V - общая емкость рынка,

$Пр$ - объем производства местных товаропроизводителей,

$Вв$ - объем ввоза товара на территорию рынка,

$Выв$ - объем вывоза товара за пределы территории рынка.

Подобный способ расчета, позволяющий оценить емкость рынка с точки зрения предположения, можно было использовать в целях исследования. В данном случае по мясу птицы и полуфабрикатов с ограниченным сроком хранения товарные запасы на начало и конец расчетного периода (года) практически совпадали.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области, общий объем производства мяса птицы в Оренбургской области в 2016 г. составил 45 000 тонн. Объем ввоза импортной продукции для розничной продажи в 2016 г., по информации Оренбургской таможни, составил 5 тонн. Сведения о ввозе мяса птицы отечественных производителей из других регионов РФ были предоставлены УФАС по Оренбургской области, а также получены в ходе телефонных опросов руководителей отделов сбыта других птицефабрик. Ввоз мяса птицы в 2016 г. составил 17 000 тонн.

Объемы вывоза устанавливались на основе информации, полученной из Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. Общий объем вывоза мяса птицы за пределы Оренбургской области составил 8000 тонн. Совокупность перечисленных данных позволила рассчитать по приведенной выше формуле общую емкость рынка с точки зрения предложения в физических единицах за 2016 г., а также емкость рынка мяса птицы, полуфабрикатов и продукции глубокой переработки из мяса птицы (табл. 3).

Показатель емкости рынка в данном случае характеризует его потенциал с точки зрения предложения продукции. Для оценки рыночной конъюнктуры необходимо сопоставить этот показатель с объемом реализации мя-

са птицы (емкостью рынка с точки зрения спроса). Анализ вторичной маркетинговой информации показал, что объемы реализации мяса птицы росли, в ближайшие годы наметилась определенная тенденция к увеличению потребления, ввиду удорожания товаров заменителей, в первую очередь – мяса говядины и свинины.

Емкость рынка с точки зрения предложения в 2016 г. (62000 т) несколько превышала емкость рынка с точки зрения спроса (59800 т). Объем переходящих товарных запасов в среднем составлял около 2200 тонн в год. Причиной сокращения потребления были главным образом рост цен и снижение покупательной способности населения области. Однако производство мяса птицы оставалось в целом рентабельным. Поэтому, несмотря на снижение покупательной способности, производство мяса птицы являлось перспективным с точки зрения возможностей получения прибыли при условии обеспечения конкурентных преимуществ реализуемой продукции и необходимых объемов сбыта. А это возможно прежде всего за счет продуманной программы маркетинга. Необходимо отметить, что рынок мяса птицы представляется в тот период более перспективным, поскольку себестоимость производства птицы значительно ниже, чем производство мяса свинины, говядины, конины.

Таблица 3 - Емкость рынка мяса птицы и продуктов ее переработки в Оренбургской области, 2016 г.

Показатель Тип рынка	Объем производства местных производителей на данном рынке, тонн	Объем ввоза импортной продукции, тонн	Объем ввоза продукции отечественных производителей, тонн	Объем вывоза продукции с данного рынка, тонн	Емкость рынка, тонн; объем товарного предложения, тонн
Рынок мяса птицы в целом	45000	5	17000	8000	54005
Отдельно рынок мяса птицы и полуфабрикатов	39354	4	15300	6140	48518
Отдельно рынок переработанной продукции	5646	1	1700	1860	5487

Показатель общей емкости рынка позволил вычислить доли предприятий на рынке и определить тип их конкурентной структуры. Для расчета доли предприятий на рынке использовалась формула:

$$D_i = \frac{Q_i}{V} \times 100\%$$

Где D_i - доля на рынке каждого i - го предприятия;

Q - объем предложения на рынке каждого i - го предприятия;

V - общая емкость рынка.

Как и емкость рынка, доля на рынке рассчитывалась за определенный период (год). Используя информацию об объемах производства и реализации крупнейших производителей и оптовых продавцов мяса птицы на территории Оренбургской области рассчитаны доли предприятий на областном рынке мяса птицы (табл. 4).

Итак, можно сделать вывод, что в целом на рынке Оренбургской области в 2016 г. самую большую долю (66%) занимало ПАО «Уральский Бройлер», имея лидирующие позиции как по мясу птицы и полуфабрикатов 41,61 %, так и по продукции глубокой переработки – 35,5% общей емкости рынка. В структуре товарного предложения 68,51% принадлежало местным товаропроизводителям, в том числе 68,46 % емкости рынка по мясу птицы и полуфабрикатов и 69% по продукции глубокой переработки. Предприятиям, ввозившим мясо птицы из других регионов России принадлежат около 30% емкости рынка, как по самому мясу, так и по продукции глубокой переработки.

Таблица 4 - Доли предприятий в общей емкости рынка мяса птицы в Оренбургской области, 2016 г.

Предприятие	Объем товарного предложения, тонн			Доля в общей емкости рынка, %		
	В целом по рынку	В том числе		В целом по рынку	В том числе	
		Мясо птицы	Переработанная продукция		Мясо птицы	Переработанная продукция
ПАО «Уральский Бройлер»	24420	22472	1948	45,22	46,32	35,5
Птицефабрика Оренбургская	3885	3885	-	7,19	8,01	-
ООО Гайфа	4736	3450	1286	8,77	7,11	23,44
Птицекомплекс Алексеевский	555	555	-	1,03	1,14	-
Андреевское подворье	74	74	-	0,14	0,15	-
Птицефабрика Восточная	2220	1731	489	4,11	3,57	8,91
Птицефабрика «Спутник»	814	814	-	1,51	1,68	-

Прочие производители	296	233	63	0,55	0,48	1,15
Итого местные	37000	33214	3786	68,51	68,46	69,0
Оптовые продавцы Импортных товаров	5	4	1	0,01	0,01	0,02
Оптовые продавцы отечественных товаров других регионов	17000	15300	1700	31,48	31,53	30,98
Всего	54005	48518	5487	100	100	100

Если говорить о прочих региональных производителях, на втором месте после ПАО «Уральский Бройлер» находится ООО «Гайфа», его доля в целом по рынку - 13,5 %, причем на рынке переработанной продукции доля фабрики выше и составляет около 23,5%. Импортная продукция из мяса птицы, ввозимая в Оренбургскую область, занимает всего лишь 0,01 % общей емкости рынка, не оказывая на розничный рынок никакого влияния.

Результаты расчета долей рынка мяса птицы и дифференцированно по мясу переработанной продукции из него представлены на рис. 4 - 6.

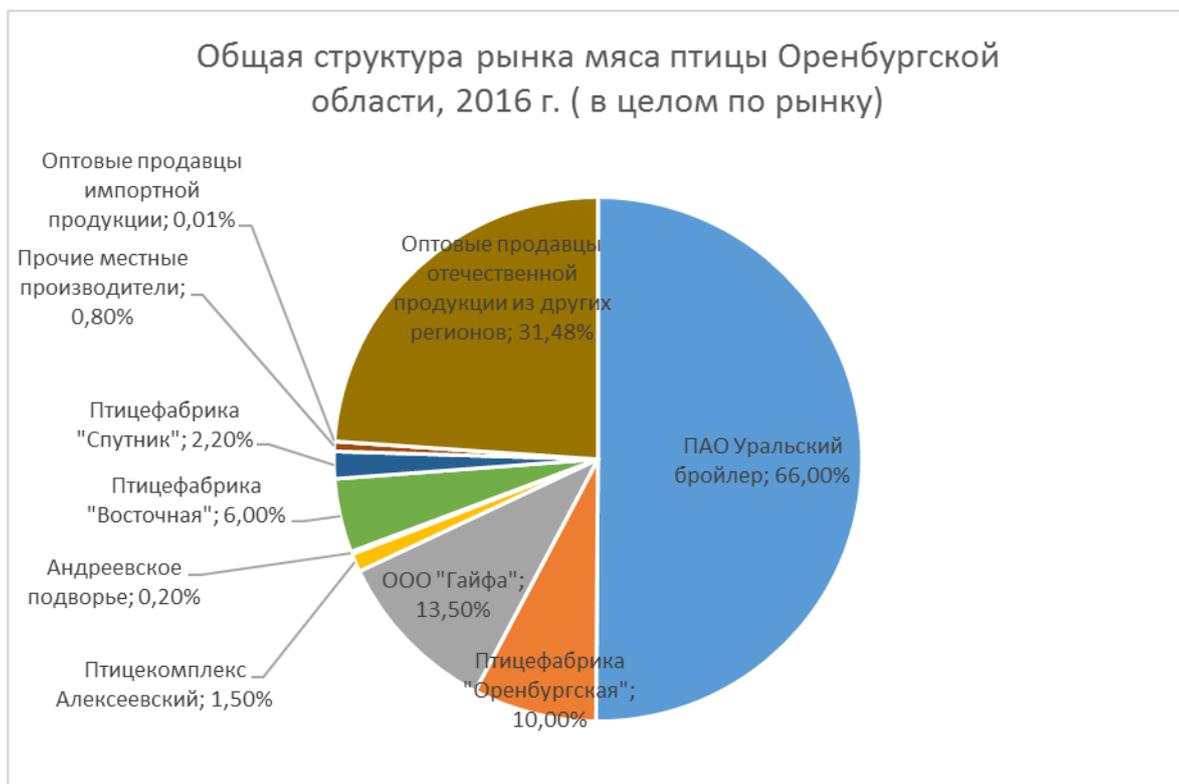


Рисунок 4 - Общая структура рынка мяса птицы в Оренбургской области, 2016 г. (в целом по рынку)

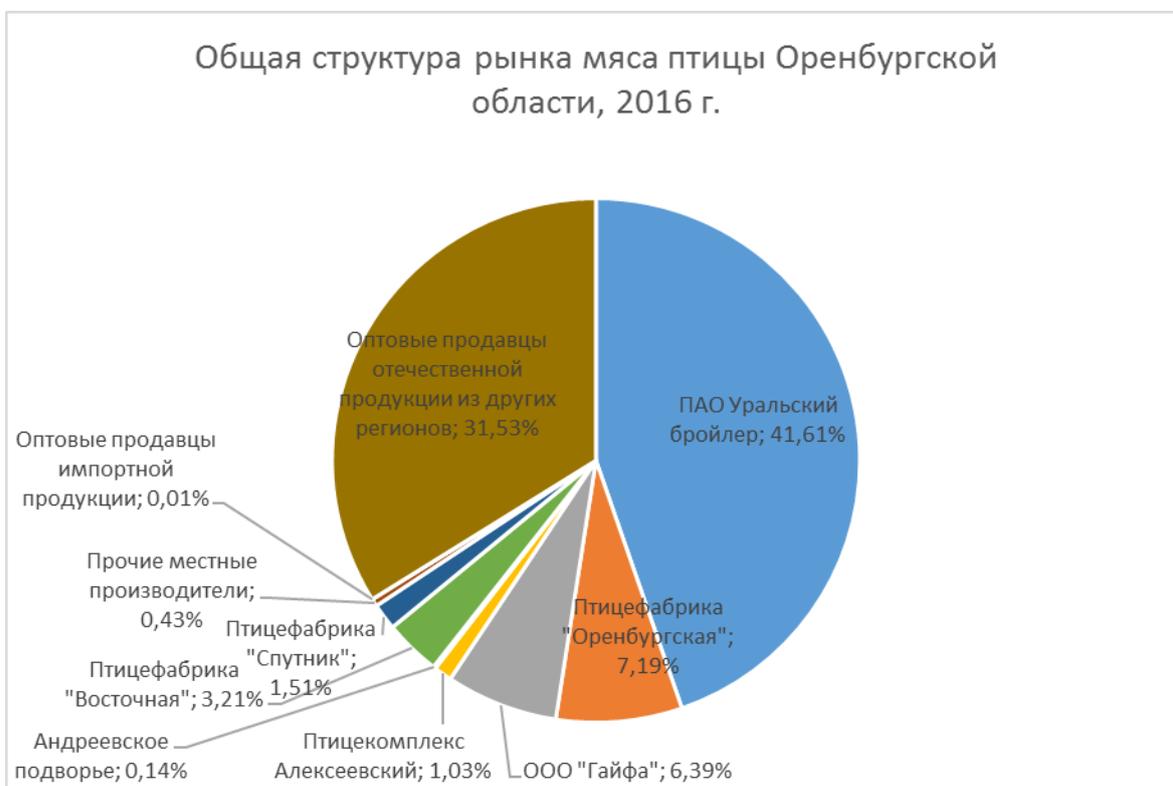


Рисунок 5 - Общая структура рынка мяса птицы в Оренбургской области, 2016 г.



Рисунок 6 - Общая структура рынка продукции глубокой переработки из мяса птицы в Оренбургской области, 2016 г.

Информация о распределении долей рынка между предприятиями позволила проанализировать конкурентную структуру рынка, что являлось одной из основных целей исследования. Для этого использовались такие статистические методы, как расчет коэффициентов концентрации рынка (CD) и индекса Гиршмана-Герфиндаля (ННИ), характеризующие преобладание на рынке той или иной фирмы. Коэффициент концентрации рынка представляет собой процентное отношение всех продаж товаров предприятиями, имеющими самые значительные доли на рынке к общему объему продаж, и рассчитывается по следующей формуле [2]:

$$CD = \frac{\sum_k^m q_k}{\sum_k^m q_k + \sum_i^n q_i}$$

- где CD – коэффициент концентрации рынка;
 Q_k – объем продаж k – го крупного предприятия;
 Q_i – объем продаж i – го менее крупного предприятия;
 m – число самых крупных (по доле на рынке) предприятий;
 n – число менее крупных предприятий;

Индекс Гиршмана – Герфиндаля определяется как сумма квадратов долей рынка каждой крупной фирмы

$$HHI = \sum_k^m D_k^2,$$

где HHI - Индекс Гиршмана-Герфиндаля;
 D_k - доля k – го крупного предприятия;
 m – число крупных предприятий;

Коэффициент концентрации рынка рассчитывается как сумма долей трех крупнейших хозяйствующих субъектов:

$$CR(3) = \sum_k^{m=3} D_k,$$

где CR(3) - Коэффициент концентрации трех крупнейших предприятий;

D_k - доля крупного предприятия;
 $m=3$ – число обследуемых предприятий;

Индекс Гиршмана – Герфиндаля трактуется как наиболее адекватная характеристика интенсивности конкуренции. Чем выше значение HHI, тем влиятельнее крупнейшие предприятия. Этот показатель предлагается использовать в сочетании с коэффициентом концентрации CR(3). При этом, если окажется, что величина CR(3) превышает 70%, а величина HHI – 2000, то можно говорить о высокой степени конкуренции рынка и о слабом развитии конкурентной среды. Если CR(3) больше 45, но меньше 70%, а HHI меньше 2000, то наблюдается умеренная степень концентрации рынка. Когда же CR(3) меньше 45%, а HHI меньше 1000, рынок характеризуется слабой степенью концентрации и его можно характеризовать как демополизованный.

Для оценки интенсивности конкуренции рынка мяса птицы Оренбургской области в ходе исследования были рассчитаны соответствующие показатели (табл. 5).

Расчеты показали, что для рынка мяса птицы в целом характерна достаточно высокая степень концентрации. Причем, рынок мяса птицы можно считать высококонцентрированным: около 50% его емкости контролировало ПАО «Уральский Бройлер». Разрыв между основными конкурентами рынка в данном сегменте очень высок, доля рассматриваемого предприятия более чем в 5 раз превосходит долю ближайшего конкурента.

Дифференцируя рынок мяса птицы по субрынкам следует отметить, что конкуренция на рынке собственно мяса и полуфабрикатов на 30% выше чем на рынке переработанной продукции, на что указывает преобладание индекса Гиршмана-Герфинделя. Вместе с тем рынок продукции глубокой переработки из мяса птицы характеризуется более высоким коэффициентом концентрации рынка. На рынке продукции глубокой переработки ПАО «Уральский Бройлер» также доминировало, однако в данном сегменте доля

предприятия не столь высока и сопоставима с долями других предприятий, в частности ООО «Гайфа».

Таблица 5 - Расчет коэффициентов концентрации индекса Гиршмана-Герфиндаля по рынку мяса птицы в Оренбургской области, 2016 г.

Показатель	Доли трех крупных предпри	Коэффициент концентрации рынка, %	Квадраты долей предприятий	Индекс Гиршмана-Герфинделя НН	Интенсивность конкуренции
Рынок Мяса птицы в целом	45,22 8,77 7,19	61,18	2044,8 76,9 51,7	2173,4	Высокая
Отдельно рынок мяса птицы полуфабрикатов	46,32 8,01 7,11	61,44	2145,5 64,2 50,6	2260,3	Высокая
Отдельно рынок продукции глубокой переработки	35,5 23,44 8,91	67,85	1260,3 549,4 79,4	1889,1	Высокая

Несмотря на сравнительно устойчивые позиции ПАО «Уральский Бройлер» предприятию не следует оставлять без внимания увеличение на рынке, особенно на прилавках федеральных розничных торговых сетей, продукции из других близлежащих регионов. Удельный вес каждого из внеобластных поставщиков относительно невелик от 3% до 7%. Однако, совокупное участие этих поставщиков занимает значительный удельный вес в структуре оборота мяса птицы и продукции ее переработки на рынке Оренбургской области – более 30%. Данный факт предполагает глубокое осмысление и поиск адекватных механизмов регулирования рынка.

Таким образом, реализация целей и задач, поставленных в плане маркетингового исследования, подтвердила основную рабочую гипотезу: ПАО «Уральский Бройлер» имеет пока сильные конкурентные позиции, однако положение предприятия нельзя считать достаточно устойчивым, прежде всего по причине активного наступления конкурентов, в первую очередь из числа производителей мяса птицы из других регионов. Это основной вывод исследования. Кроме этого, на выбор стратегии маркетинга предприятия может влиять общее состояние конъюнктуры рынка мяса птицы, степень сбалансированности спроса и предложения, тенденции их развития, уровень насыщенности рынка товарами, ассортиментная структура предложения, средняя норма прибыли по отдельным товарным группам, темп роста объемов реализации, а также отношение потребителей к товарным маркам различных производителей.

Анализ результатов исследования позволил сделать следующий вывод: ситуация на рынке мяса птицы в Оренбургской области во многом повторяет общую ситуацию на потребительском рынке России и, в частности, на обще-

российском рынке мяса птицы [3].

Как следует из данных таблицы 6 объемы производства мяса птицы в России растут и к началу 2016 году среднестатистический россиянин потреблял около 28,9 кг мяса птицы в год. Для сравнения: каждый житель США в среднем потребляет 51,8 кг мяса птицы в год, Израиля - 67,9 кг, Люксембурга - лидера в потреблении мяса в Европе вообще и мяса птицы в частности - 39,8 кг. В Германии на одного жителя приходится – 15,5 кг, Китае – 12 кг мяса птицы в год.

В России начиная с 2011 года объемы потребления мяса птицы растут (табл. 6), вместе с тем общее потребление мяса в России характеризуются менее значительными темпами роста. Таким образом следует заключить, что среднестатистический россиянин стал меньше потреблять мяса говядины, свинины баранины, увеличив в рационе количество мяса птицы, как более доступного по цене источника животного белка. По мнению специалистов, данная тенденция имеет положительную динамику и в ближайший период времени останется неизменной.

В связи с изменением структуры потребления мяса в рационах питания народонаселения России и Оренбургской области в частности, у предприятия есть объективные причины увеличения производственной мощности.

Таблица 6 – Динамика производства мяса птицы в России, 2011-2015гг.

год	Объем производства, тонн	Темпы производства		Производство на душу населения, кг
		К предыдущему году	К 2011	
2011	2844922,07	-	-	19,9
2012	3207718,08	112,75	112,75	22,4
2013	3630603,05	113,18	127,61	25,3
2014	3905336,59	107,56	137,27	26,7
2015	4235142,12	108,44	148,86	28,9

Хотелось бы отметить, что у покупателей была возможность выбора мяса птицы и продуктов ее переработки, ассортимент продукции постоянно обновлялся, на рынке присутствовало огромное количество товарных наименований как продукции местных товаропроизводителей, так и ввозимой из других регионов, в том числе и импортной продукции.

Тем не менее рынок мяса птицы еще нельзя считать закрытым для новинок, особенно по продуктам глубокой переработки мяса птицы. Маркетинговая активность ведущих производителей и импортеров придает рынку мяса птицы и продуктов ее переработки динамизм и обеспечивает высокую степень насыщенности. Характерной особенностью потребления продукции, которая подтвердилась при исследовании рынка Оренбургской области, является стойкая потребительская приверженность к местным маркам, в частности, к марке ПАО «Уральский Бройлер».

Отечественная индустрия в принципе всегда уступала зарубежной по внешнему виду, оформлению, качеству упаковки, но была сильна высоким качеством и отсутствием содержания в продуктах вредных для здоровья потребителей веществ.

Потребители начинают осознавать качественные различия между товарами разных производителей, что подтвердило и наше исследование Оренбургского рынка мяса птицы. При этом в ориентации покупателей на отдельные товарные марки сохраняется некоторая неопределенность, связанная с тем, что многие отечественные производители, в том числе в Оренбургской области в федеральных сетях не идентифицируют собственную продукцию отдельными стендами и холодильными камерами, не акцентируют внимание на упаковке продукции, тем самым практически обезличивая ее. При этом покупатели достаточно часто совершают импульсные покупки, под влиянием товарной выкладки, не обращая внимания на производителя, что затрудняет идентификацию и позиционирование товарных марок на рынке. Исключение составляет фирменная торговля, однако собственных торговых точек у ПАО «Уральский бройлер» мало. Место их расположения зачастую не продумывается и не соответствует движению реальных покупательских потоков. Предприятие не тратит денежные средства на продвижение продукции, что создает дополнительные трудности в расширении собственной сбытовой сети.

Исходя из вышеизложенного следует заключить, что конкурентная борьба все чаще ведется не только ценовыми методами, но и с помощью неценовых факторов. При этом все большее значение приобретает четко разработанная марочная политика предприятий. Ориентация на массовый рынок сменяется ориентацией на конкретные группы потребителей. При этом конкурентоспособность предприятий определяется не только возможностями совершенствовать ассортимент, качество и упаковку, но и умением создать новую рыночную нишу. На это и должна быть направлена стратегия поведения предприятия на рынке.

Что касается ПАО «Уральский Бройлер», для сохранения лидерства ему следует опираться на стратегию укрепления и защиты (обороны), предполагающую создание таких условий, при которых конкурентам было бы сложно увеличивать свою рыночную долю за счет позиций предприятия-лидера. Такая стратегия может потребовать усиления входных барьеров для новых конкурентов на рынок за счет интенсификации рекламных усилий, улучшения качества обслуживания клиентов, поддержания высокой конкурентоспособности продукции. Необходимо расширять и углублять ассортимент с целью оккупации рыночных сегментов, которые могут занять конкуренты. Для этого могут потребоваться значительные инвестиции в развитие технологий, разработка новых видов продукции, поддержание известности товарной марки.

Предприятию следует создавать товары под собственными, и индивидуальными товарными марками, стремиться к установлению эксклюзивных договорных отношений с поставщиками и дистрибьюторами, развитию сбыто-

вой сети и фирменной торговли.

Возможности ПАО «Уральский Бройлер» на рынке Оренбургской области далеко не исчерпаны, поэтому целесообразна стратегия интенсивного роста. Особенно актуальны в связи с этим следующие направления:

- увеличение объемов производства мяса птицы;
- увеличение объемов производства полуфабрикатов из мяса птицы;
- увеличение объемов производства продукции глубокой переработки;
- укрепление и расширение собственной сбытовой сети в различных районах г. Оренбурга и районных центрах области;
- развитие взаимоотношений с новыми федеральными и местными торговыми сетями;
- усиление или переориентация мер по стимулированию сбыта по отношению к оптовым покупателям;
- применение защитной стратегии ценообразования;
- поиск новых сегментов базового рынка, более четкое и активное позиционирование товарной марки на различных сегментах рынка;
- совершенствование упаковки товаров;
- более глубокая дифференциация ассортимента и его обновление, в том числе за счет консервированной продукции;
- государственная поддержка производства продукции местными органами власти за счет ограничения поставок продукции в федеральные сети от внеобластных поставщиков мяса птицы и продукции глубокой переработки мяса птицы;
- заключение договорных отношений с крупными мясоперерабатывающими предприятиями области на поставку высококачественного местного сырья.

Стратегия интеграционного роста предусматривает в то же время объединение усилий ПАО «Уральский бройлер» с другими предприятиями для защиты своей позиции. Для него актуальна горизонтальная интеграция, консолидация с другими производителями, в частности с Оренбургским комбикормовым заводом (корма для птиц) и индивидуальными предпринимателями (подращенные цыплята). Также возможно создание объединенных структур в сфере торговли с целью обеспечения контроля над сферой распределения, т. е. применение стратегии вертикальной интеграции. Применение этих стратегий даст возможность предприятию обеспечить централизованное снабжение и поставку сырья, сбыта готовой продукции, а также подойти к решению вопросов, связанных с техническим перевооружением и модернизацией производства, позволяющими обновлять ассортимент и повысить качество продукции.

Таким образом, исследование позволило сделать выводы, характеризующие рыночную ситуацию, разработать рекомендации, направленные на поиск стратегических маркетинговых решений на рынке мяса птицы и продукции ее переработки в Оренбургской области.

Список используемой литературы

1. Медведев, П.В. Маркетинговые исследования на рынке макаронных изделий в г. Оренбурге. / П.В. Медведев, В.В.Боброва, В.А. Федотов, И.А. Бочкарева / В сборнике трудов XI Международной науч.-практ.конф «Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях». - Оренбург: Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016.
2. Беляевский И. Маркетинговое исследование / И.Беляевский // Учебное пособие: 2-е издание, переработанное и дополненное, Инфра-М, 2013, 400 с.
3. [http:// www.eurasiancommission.org](http://www.eurasiancommission.org) Отраслевой обзор рынка мяса птицы 2016 г.

Генетический потенциал мясной продуктивности симментальского скота современного эколого-генетического типа на Южном Урале

*А.А. Салихов, д.с.-х.н., профессор
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*
*В.И.Косилов, д.с.-х.н., профессор
Оренбургский ГАУ, Россия*

Аннотация. В статье представлены результаты оценки генетического потенциала мясной продуктивности симментальского скота современного эколого-генетического типа на Южном Урале. Установлено, что накопление тканей в туше у молодняка разного пола и физиологического состояния протекает неравномерно по возрастным периодам. При этом у телок, затем у кастратов при непрерывно-интенсивном выращивании раньше, чем у бычков, происходит замедление нарастания мышечной и ускорение темпов отложения жировой ткани. Результаты исследований имеют теоретическую ценность и практическую значимость, так как знание биологических особенностей роста костной и мышечной тканей и накопления жировой ткани у животных симментальской породы, и её половозрастных групп позволяют более обоснованно подойти к прогнозированию их продуктивности и определению желательного возраста убоя, обеспечивающего получение тяжеловесной туши с оптимальным соотношением мышечной, жировой и костной тканей.

Ключевые слова: крупнорогатый скот, симментальская порода, молодняк, мясная продуктивность.

Abstract. The article presents the results of the evaluation of the genetic potential of Simmental cattle meat productivity of modern ecological and genetic type in the Southern Urals. It was found that the accumulation of tissue in the carcass of young animals of different sex and physiological condition occurs unevenly

age periods. At the same time in heifers, and then at the eunuchs at continually-intensive cultivation earlier than steers, a slowing of muscle growth and accelerate fat deposits. The research results have a theoretical value and practical significance, since the knowledge of the biological characteristics of the growth of bone and muscle tissue, and the accumulation of adipose tissue in animals Simmental and its age and sex groups allows for a more reasonable approach to forecasting productivity and determining the desired age of slaughter, provides a ponderous carcasses with optimal ratio of muscle, fat and bone tissue.

Keywords: cattle, Simmental breed, young, meat productivity.

Одной из важных и сложных проблем, которую предстоит решать агропромышленному комплексу страны, является увеличение производства высококачественных, экологически чистых продуктов животноводства. При этом большое значение придается производству говядины, одному из главных источников белка [1,2,4,5].

В настоящее время эта проблема решается за счет разведения молочных и комбинированных пород скота, которые и в ближайшие годы останутся основным источником производства говядины. В этой связи необходимо более рационально использовать биологические особенности животных имеющихся пород [3,6,7,8].

Отличительной особенностью скота симментальской породы является то, что он сочетает в себе молочную и мясную продуктивность. Характерными признаками мясной продуктивности животных этой породы является достаточно высокая интенсивность роста в период откорма. В Оренбургской области животные этой породы отличаются крепкой конституцией, выносливостью, долгорослостью, оптимальной плодовитостью, высоким качеством мяса. В настоящее время в регионе животные этой популяции используются как при чистопородном разведении, так и промышленном скрещивании. Ранее они здесь пользовались широкой популярностью не только за высокие молочные и мясные качества, но и как скот отличающийся долголетием и хорошей оплатой корма.

В последние годы основным направлением селекционно-племенной работы со скотом симментальской породы являлась селекция на повышение интенсивности роста, долгорослости и живой массы животных. Поэтому в породе произошли значительные изменения – созданы высокопродуктивные линии и типы животных, мясная продуктивность которых на 20-30% выше, чем это было 30-40 лет тому назад.

Однако, несмотря на хорошую приспособленность к местным природно-климатическим условиям Южного Урала, наблюдается сокращение поголовья симментальского скота в данной зоне. Другой, не менее важной проблемой, остается неполное использование уже созданного генетического потенциала продуктивности. На наш взгляд, это является не только следствием недооценки роли скотоводства, но и главным образом экстенсивными формами ведения отрасли, что связано с недостаточным уровнем и несбалансированностью кормления, хроническим недокормом животных. Это и послу-

жило основанием сравнительной оценки продуктивных качеств молодняка симментальской породы в условиях Предуралья.

В опыте по интенсивному выращиванию молодняка разного пола и физиологического состояния симментальского скота в северо-западной зоне Оренбургской области был установлен высокий генетический потенциал мясной продуктивности этого скота. Для проведения исследования из новорожденных телят было сформировано две группы бычков (I и II группы) и одна группа телочек (III группа) по 20 голов в каждой. Бычков II группы в возрасте 3-3,5 месяца кастрировали открытым хирургическим способом.

Телята до 6-месячного возраста выращивались по технологии, принятой в молочном скотоводстве, методом ручной выпойки молока, затем по достижении этого возраста были переведены на откормочную площадку, где бычки, кастраты и телки содержались беспривязно до конца опыта в разных загонах со свободным выходом на отдельные секции выгульно-кормового двора. Для отдыха в помещении формировалась глубокая несменяемая подстилка, а на выгульном дворе – курган.

Рацион кормления состоял из кормов, произведенных непосредственно в хозяйстве. Кормление грубыми кормами производилось на выгульно-кормовой площадке, а силосом, сенажом и концентратами в ненастную и морозную погоду – в помещении. Во все периоды кормления было полноценным, и его уровень был достаточно высоким. Рационы составлялись исходя из планируемого среднесуточного прироста живой массы. Молодняк за 20 месяцев выращивания потребил 3725 – 4120 корм.ед., 396 - 440 кг переваримого протеина и 38986 – 43603 МДж обменной энергии. Концентрация обменной энергии в 1 кг сухого вещества составляла 10,10 – 10,26 МДж. При этом бычки превосходили кастратов и телок по потреблению кормовых единиц на 2,8 – 9,6%, обменной энергии – на 1323 – 4617 МДж и переваримого протеина – на 12 - 44 кг. В то же время кастраты превосходили телок соответственно на 7%, 3294МДж и 33 кг. В целом в структуре рациона молоко занимало 3,9 – 4,3%, сено - 11,8 – 13,4%, сенаж – 16,4 -16,6%, силос – 9,7 – 10,9%, зеленые корма – 9,7 – 11,6%, концентраты – 43,7 – 48,1%.

Достаточный уровень кормления и его полноценность способствовали проявлению высокого уровня продуктивности. Но молодняк в зависимости от пола и физиологического состояния неодинаково реагировал на условия внешней среды, что и определило различия в интенсивности роста. Так, среднесуточный прирост живой массы за 20 месяцев выращивания у бычков составлял 931 г, кастратов – 870 г и у телок – 777 г. При этом живая масса к концу опыта составляла соответственно 587,7; 552,8 и 494,6 кг.

Несмотря на то, что молодняк выращивался на хозяйственном рационе и содержался в облегченном помещении, он характеризовался высокими убойными качествами.

Оценку потенциала мясной продуктивности симментальского скота современного эколого-генетического типа проводили по интенсивности роста ткани в тушах молодняка, изучаемых половозрастных групп по результатам обвалки и жиловки трех правых полутуш из каждой группы после контроль-

ных убоев в возрасте 8, 12, 16, 20 месяцев и по двум новорожденным бычкам и телкам.

Анализ данных среднесуточного прироста массы туш подопытного молодяка свидетельствует, что прирост мышечной, жировой, костной и соединительной ткани с возрастом претерпел существенные изменения. При этом различия в интенсивности накопления отдельных тканей по возрастным периодам оказали значительное влияние, как на уровень, так и на его состав.

Так в период с 8 до 12 месяцев у животных всех групп наблюдалось снижение темпов роста мышечной и ускорение наращивания жировой ткани. При этом наиболее существенными эти изменения были у телок. За отмеченный период среднесуточный прирост мышечной ткани у них сократился на 120,4 г (39,9%) при одновременном повышении скорости накопления жировой ткани на 135,8 г (600,9%). У кастратов эти показатели составляли соответственно 22,6 г (7,2%) и 93,2 г (328,2%), а у бычков – 10,4 г. (3,1%) и 90 г (600%).

На второй год жизни у бычков наблюдалось повышение среднесуточного прироста всех видов тканей, у кастратов же отмечено увеличение массы только мышечной, костной и соединительной ткани при относительном постоянстве жировой, а у телок наблюдалось снижение интенсивности роста жировой и увеличение роста мышечной ткани. Так, в период с 12 до 16 месяцев в сравнении с предыдущим возрастным периодом эти показатели изменялись у бычков соответственно на 63,4 г (19,7%) и 31,6 г (30,1%), у кастратов – на 88,2 г (30,1%) и 6,8 г (5,6%) и у телок – на 146,8 г (80,8%) и 70 г (44,2%). При этом наиболее контрастные изменения интенсивности роста мышечной и жировой тканей у телок, особенно после годовалого возраста обусловлены, на наш взгляд, по-видимому, более ранним формированием их зрелости, приведшим, в свою очередь, к изменению гормонального статуса в их организме. Другому, более логичному объяснению такая динамика роста тканей в туше телок, за исключением воздействия индивидуальных особенностей на полученные результаты, не поддается.

В заключительный период выращивания хорошо просматривается относительное снижение скорости роста мышечной при одновременном увеличении темпов наращивания массы жировой ткани туши телок и кастратов. По группе бычков происходило уменьшение среднесуточного прироста массы всех тканей туши.

Тем не менее, несмотря на неравномерность роста мышечной и жировой тканей у молодяка всех групп по периодам выращивания, основная тенденция динамики была близка к установившимся биологическим закономерностям формирования мясной продуктивности, что хорошо заметно из структуры прироста массы туши. При этом у животных всех групп с возрастом наблюдалось снижение удельного веса мышечной, костной и соединительной тканей, а доля жировой ткани повышалась. Причем, более интенсивно этот процесс проходил у телок и кастратов, что в свою очередь, свидетельствует о более раннем завершении у них стадии выращивания и вступления в фазу откорма (более интенсивного отложения жировой ткани) при относительно

низкой массе в сравнении с бычками. Достаточно отметить, что у телок уже в период с 8 до 12 месяцев удельный вес прироста мышечной ткани составлял 43,59%, а жировой – 38,02%, тогда как у кастратов только с 16 до 20 месяцев величина этих показателей приблизилась к сверстницам и была 45,02% и 42,50%, а у бычков, даже в заключительный период откорма доля мышечной ткани находилась на уровне 59,13% и жировой – 26,1%.

Таким образом, накопление тканей в туше у молодняка разного пола и физиологического состояния протекает неравномерно по возрастным периодам. При этом у телок, затем у кастратов при непрерывно-интенсивном выращивании раньше, чем у бычков, происходит замедление нарастания мышечной и ускорение темпов отложения жировой ткани.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что результаты наших исследований в основном согласуются с биологическими закономерностями развития тканей в онтогенезе. Поэтому для повышения эффективности производства говядины, необходимо максимально использовать высокий генетический потенциал продуктивности молодняка симментальской породы. Следовательно, в сложившихся условиях хозяйствования независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности, перспективным приемом увеличения производства высококачественной говядины является интенсивное выращивание молодых животных независимо от их пола и физиологического состояния, при этом достигается эффективное использование двух биотехнологических особенностей животных: во-первых, способность молодняка интенсивно расти в период выращивания, доращивания и откорма; во-вторых, повышенный коэффициент использования кормов животными на единицу прироста массы тела.

Список используемой литературы

1. Тагиров Х., Давлетов Р., Шакиров Р. Продуктивные качества чистопородных и помесных бычков// *Молочное и мясное скотоводство*. 2007. № 3. С. 31-32.
2. Харламов А., Провоторов А. Влияние породы на рост и мясную продуктивность бычков и кастратов// *Молочное и мясное скотоводство*. 2007. № 6. С. 13-14.
3. Салихов А.А., Косилов В.И., Лындина Е.Н. Влияние различных факторов на качество говядины в разных эколого-технологических условиях. Оренбург, 2008. 368с.
4. Косилов В., Мироненко С., Никонова Е. Качество мясной продукции кастратов красной степной породы и её помесей// *Молочное и мясное скотоводство*. 2012. №1. С. 26-27.
5. Косилов В.И., Мироненко С.И., Жукова О.А. Гематологические показатели тёлочек различных генотипов на Южном Урале// *Вестник мясного скотоводства*. 2009. Т. 1. № 62. С.150-158.
6. Косилов В.И., Юсупов Р.С., Мироненко С.И. Особенности роста и мясной продуктивности чистопородных и помесных бычков// *Молочное и*

мясное скотоводство. 2004. № 4. С. 4-5.

7. Косилов В.И., Жуков С.А. Юсупов Р.С. Продуктивные качества молодняка бестужевской породы и её помесей с симменталами. Оренбург, 2004. 232с.

8. Буравов А., Салихов А., Косилов В., Никонова Е. Потенциал мясной продуктивности симментальского скота, разводимого на Южном Урале// Молочное и мясное скотоводство. 2011. № 1. С. 18-19.

Анализ рынка жилой недвижимости в современных условиях, на примере г. Оренбурга

*Т. В. Татаринова, документовед,
А. Н. Поленова, менеджер по работе с клиентами
ООО «ОИЖК-недвижимость»*

Аннотация. В статье подробно рассматривается процесс анализа информации о рынке жилой недвижимости, объясняются особенности и приводится пример анализа и прогнозирования ситуации на рынке жилой недвижимости в Оренбургской области.

Ключевые слова: недвижимость, рынок недвижимости, анализ рынка жилой недвижимости.

Abstract. The article details the process of analysis of the residential real estate market information, and explains the features of an example of the analysis and forecasting of the situation in the market residential real estate in the Orenburg region.

Keywords: real estate, real estate market analysis of the market residential real estate.

Для того что бы понять конъюнктуру рынка, объёмы спроса и предложения, а также целесообразность возведения новых объектов недвижимости проводят анализ рынка.

Общий (универсальный) анализ рынка жилой недвижимости включает в себя следующие этапы, которые отражают различные уровни деятельности аналитика:

- создание и наполнение аналитических баз данных;
- мониторинг рынка;
- исследование рынка;
- прогнозирование развития рынка.

Цены на рынках недвижимости постоянно меняются. В связи с этим на практике невозможно знать исключительно все цены, которые установлены в настоящий момент всеми продавцами на интересующий объект недвижимости, т. е. участники рынка недвижимости находятся в условиях информационной асимметрии – ситуации, при которой информация доступна только не-

которым, а не всем участникам рынка. Отсутствие необходимой информации на практике приводит к значительным колебаниям и разбросу цен, что является следствием отсутствия достаточной информации на данном рынке.

На рынке недвижимости вся совокупность информации делится на группы в зависимости от целей: принятие решения об инвестировании, купля-продажа, управление объектом недвижимости и др.

На этапе анализа рынка недвижимости можно выделить следующие стандартные проблемы, с которыми сталкивается аналитик: большие объемы информации; необходимость получения ежемесячных (еженедельных) отчетов; требования соответствия отчетов разработанным шаблонам; значительные затраты ресурсов на обработку и предоставление информации.

Для решения этих проблем мы предлагаем использование такого программного продукта, как SPSS. Это программный продукт, предназначенный для всех этапов аналитического процесса: планирования, сбора данных, доступа к данным и управления данными, анализа, создания отчетов и распространения результатов. Использование SPSS помогает решить эти проблемы, позволяя создавать отчеты, полностью соответствующие задаваемым стандартам; автоматизировать работы по получению отчетов; читать данные из разных источников и экспортировать результаты в другие приложения; применять современные статистические методы; распространять и внедрять результаты исследований и расчетов в виде таблиц, графиков и т. д.

Этапы мониторинга рынка недвижимости:

1 этап. Выбор показателей, подлежащих определению при решении конкретной задачи анализа рынка. Определяющими показателями являются цена предложения объекта и цена сделки, коэффициент торга, арендная ставка, и др.

2 этап. Выбор периода, за который производится обработка данных для получения одного значения каждого из статистических показателей, и определенного количества периодов предыстории для построения динамического ряда.

3 этап. Сбор и предварительная обработка документированной информации об объектах рынка в заданных периодах: обеспечение наличия данных, необходимых и достаточных для получения выбранных статистических показателей, в том числе и типизация объектов, очистка базы данных от недостоверной информации, повторов и дублей.

4 этап. Предварительная типизация объектов по качеству, размерам, местоположению и другим признакам.

5 этап. Расчленение совокупности объектов на выборки в соответствии с принятой классификацией.

6 этап. Определение статистических характеристик каждой выборки в соответствии с принятой классификацией.

7 этап. Построение предварительной числовой пространственно-параметрической модели рынка.

8 этап. Корректировка расчленения и построение оптимизированной пространственно-параметрической модели рынка.

9 этап. Расчет структурных относительных показателей сегмента рынка.

10 этап. Построение динамических рядов по каждому из выбранных показателей.

11 этап. Расчет относительных показателей динамики.

12 этап. Описание полученных результатов и подготовка отчета о мониторинге рынка за текущий период и о накопленной динамике за рассматриваемые периоды.

Таблица 1 – Классификация объектов недвижимости

Класс жилья	Тип конструкции	Месторасположение	Технические и потребительские характеристики
1	2	3	4
Эконом-класс (типовое жилье)	Панель/кирпич	Удаленные от центра «спальные» районы	Серийные дома (улучшенные серии), строящиеся по типовым проектам, исключая индивидуальную планировку
Бизнес-класс	Кирпич/монолит/кирпич-монолит	Нецентральные районы/удаленные от центра районы	Реконструируемые дома старого фонда и «сталинские» дома, квартиры с индивидуальной планировкой, таунхаусы
Комфорт	Кирпич/кирпич-монолит	Исторический центр города	Реконструируемые дома старого фонда с высоким уровнем архитектурных и объемно-планировочных решений, элементов сервиса, используемых строительных материалов, инженерно-технических характеристик
		Границы исторического центра города	Дома с высоким уровнем архитектурных и объемно-планировочных решений, элементов сервиса, используемых строительных материалов, инженерно-технических характеристик
Премиум	Кирпич/кирпич-монолит	Исторический центр города	Дома с высоким уровнем архитектурных и объемно-планировочных решений, элементов сервиса, используемых строительных материалов, инженерно-технических характеристик, не имеющие парковки (паркинга)
Люкс	Кирпич/кирпич-монолит	Исторический центр города	Дома с высоким уровнем архитектурных и объемно-планировочных решений, элементов сервиса, используемых строительных материалов, инженерно-технических характеристик, с видом на водоемы, памятники архитектуры и т. д.
Эксклюзив	Кирпич/кирпич-монолит	Уникальные территории исторического центра города	«Клубные» дома с уникальными архитектурными и объемно-планировочными решениями, элементами сервиса (полный инфраструктурный пакет), используемыми строительными материалами, инженерно-техническими характеристиками

В таблице 1 представлена расширенная классификация объектов жилой недвижимости.

Факторы ценообразования на рынке жилой недвижимости зависят от спроса и предложения.

Единой утвержденной классификации жилой недвижимости не существует. Общепринятым является деление жилой недвижимости по классам. В общем представлении это элит-класс, бизнес-класс и эконом-класс.

Для изучения ценовых процессов на рынке жилья предложено организовать наблюдение за средними ценами одного квадратного метра общей площади, в том числе показателей внешней среды (макроэкономических, смежных рынков и т. д.), исследование показателей, не поддающихся статистическому мониторингу (барьеры входа на рынок и т. д.).

Для того чтобы отследить и понять ситуацию рынка недвижимости в городе Оренбурге приведём результаты собственного маркетингового исследования за первое полугодие 2016 года.

В последнее время в Оренбурге значительно увеличилось число строительных площадок и застройщиков, предлагающих квартиры в новых домах. Вследствие этого прекратился бурный рост цен на первичном рынке жилья. Средняя стоимость квадратного метра строящегося жилья в Оренбурге составляет 46 017 рублей, что на 2,1% меньше, чем в 2015 году. Причем отделочные работы в эту цену зачастую не входят. Если же приобретать квартиру на «нулевом» этапе строительства, то цена будет еще ниже.

Некоторые специалисты прогнозируют снижение стоимости квартир в новых домах, при условии, что не произойдет снижение темпов строительства, а число строительных площадок будет расти. В таблице 3 отражена средняя стоимость жилой недвижимости в разрезе районов.

Таблица 2 – Средняя стоимость жилой недвижимости в разрезе районов

Район	Средняя стоимость м ² за май 2016 г., руб.	Изменение за январь 2016, %
Промышленный	45 439	-3,39
Центральный	46 402	-5,56
Дзержинский	49 000	-4,16
Ленинский	51 345	-3,39

Средняя стоимость на май 2016 г. в г. Оренбурге составила 46 тыс. рублей. По сравнению с началом года стоимость квадратного метра по городу снизилась на 1,9%, что составило 915 рублей. Динамика стоимости жилой недвижимости в г. Оренбурге за 2016 г. представлена на рис.1.

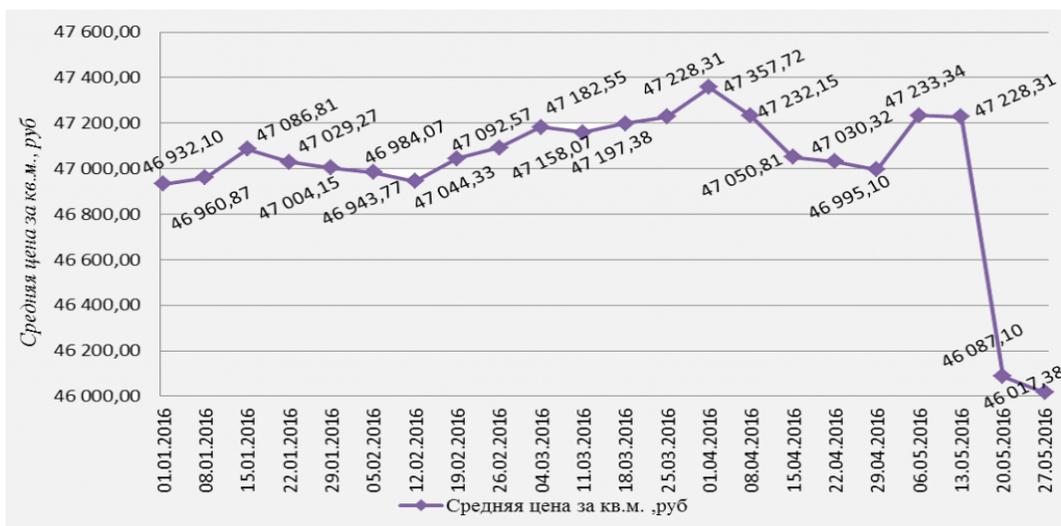


Рисунок 1 - Динамика стоимости жилой недвижимости в г. Оренбурге за 2016 г.

За весь рассматриваемый период величина стоимости жилой недвижимости колебалась в интервале 46-47,2 тыс. рублей. 1 апреля средняя стоимость по городу достигла своего максимального значения 47,2 тыс. рублей. За последний месяц квадратный метр в среднем дешевел на 0,4% за каждую неделю. На рис.2. указана средняя стоимость 1 кв. м по количеству комнат за 2016г.

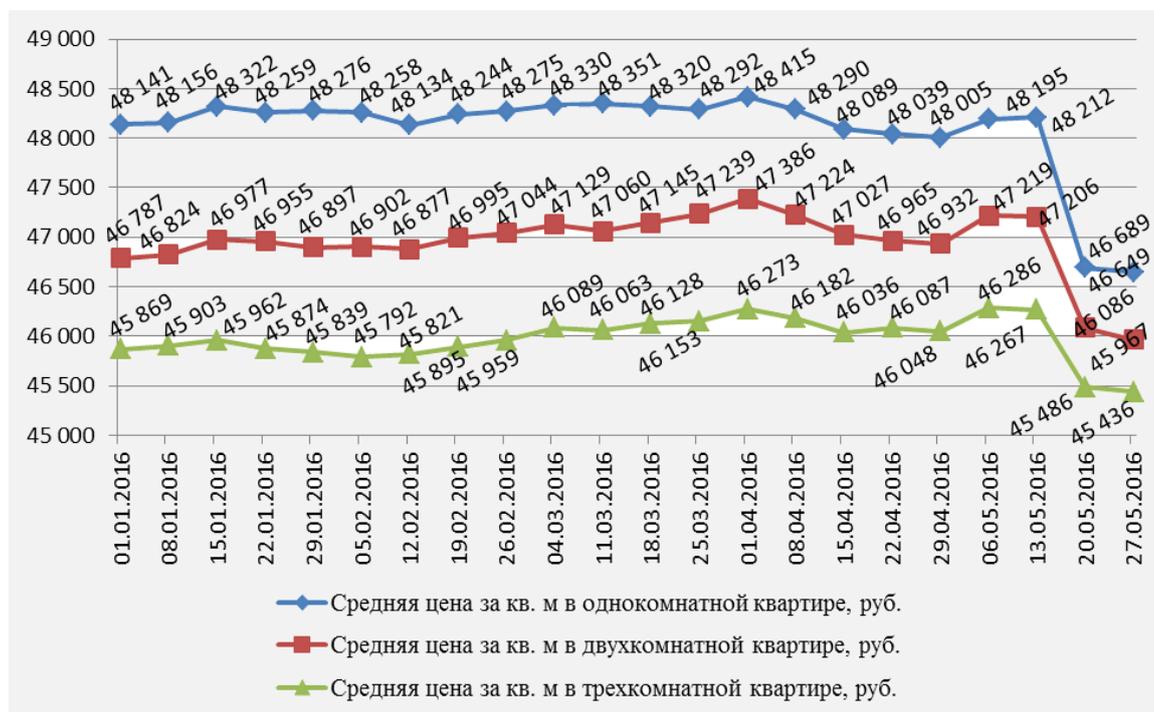


Рисунок 2 - Средняя стоимость 1 кв. м по количеству комнат за 2016г.

Далее рассмотрим среднюю стоимость кв. м по количеству комнат. Наибольшая стоимость квадратного метра приходится на однокомнатные квартиры. На 27 мая средняя стоимость кв. м в Оренбурге однокомнатной квартиры составила 46,7 тыс. рублей. По сравнению с предыдущим месяцем средняя цена в однокомнатной квартире изменилась на -2,8%, что составило

1 356 рублей. За 2016 год в среднем стоимость кв. м в однокомнатной квартире за каждую неделю снижалась на 0,2%. Средняя стоимость кв. м в двухкомнатной квартире в мае 2016 года составила 46 тыс. рублей. По сравнению с предыдущим месяцем средняя стоимость в двухкомнатной квартире изменилась на -2,1 %, что составило 965 рублей. За 2016 год в среднем стоимость кв. м в двухкомнатной квартире за каждую неделю снижалась на 0,1%. В мае средняя стоимость кв. м в трехкомнатной квартире составила 45,4 тыс. рублей. По сравнению с предыдущим месяцем средняя стоимость в трехкомнатной квартире снизилась на 1,3%, что составило 613 рублей. За 2016 год в среднем стоимость кв. м в трехкомнатной квартире за каждую неделю снижалась на 0,05%.

Также можно отметить, что стоимость жилья будет значительно отличаться в зависимости от того, в каком районе города находится объект. По результатам таблицы 4, самым дорогим районом в Оренбурге является Центральный. Стоимость квартир на май 2016г. в этом районе составляет 51,3 тыс. рублей, изменилась за предыдущий год на -0,2%. Падение стоимости жилой недвижимости также затронуло и другие районы. В Промышленном и Ленинском районах по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года квадрат подешевел на 2% и 7,6%, что в абсолютном выражении составило 1 тыс. р. и 3,8 тыс. р. соответственно. В Дзержинском районе стоимость кв. м снизилась на 13,4%, что является самым существенным снижением цены за год и в денежном выражении составляет 7 тыс. рублей. Самым доступным районом по городу для покупки квартиры является Дзержинский район. Средняя стоимость за 1 кв. м здесь приравнивается почти к 45,5 тыс. рублей.

Таблица 3 - Средняя стоимость «квадрата» в разрезе районов города

Район	Средняя стоимость м ^{2.} , рублей		
	Май 2014	Май 2015	Май 2016
Дзержинский	51 841	52 478	45 439
Ленинский	49 045	50 217	46 402
Промышленный	49 796	49 989	49 000
Центральный	52 492	51 444	51 345

Данные, приведенные в этой статье приведены на основе мониторинга специализированными средствами массовой информации, официальных сайтов строительных и риэлтерских компаний.

Список используемой литературы

1. Журавлев Н. В. *Экономическая сущность недвижимости в рыночной экономике // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 1. С. 68-71.*
2. Стерник Г. М., Стерник С. Г. *Методология прогнозирования российского рынка недвижимости. Часть 1. Основные допущения, ограничения и рабочие гипотезы // Механизация строительства. 2014. № 8. С. 53-63.*
3. <http://www.oigk.ru>
4. <http://orenburg.irr.ru/real-estate/>

Ценовые тенденции на рынке жилой недвижимости города Оренбурга

*Т. В. Татарина, документовед,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье подробно рассматриваются ценовые тенденции рынка жилой недвижимости города Оренбурга в различных разрезах. Рассматривается динамика цен на первичное и вторичное жильё, а так же приводится сравнительная характеристика районов города Оренбурга по средней стоимости 1 м² жилой площади.

Ключевые слова: цена, недвижимость, рынок недвижимости, анализ рынка жилой недвижимости.

Abstract. The paper examines in detail the price trends residential real estate market of the city of Orenburg in the various sections. The dynamics of prices for primary and secondary housing, as well as a comparative characterization of Orenburg area at an average cost of 1 m² of living space.

Keywords: price, real estate, real estate market analysis of the market residential real estate.

В условиях развития рыночных отношений цена является основной экономической категорией. Она выполняет множество функций, одна из которых заключается в характеристике конъюнктуры рынка и в отражении сбалансированности спроса и предложения.

Определение тенденций цен на жилую и нежилую недвижимость базируется на анализе их уровня и динамики, структуры предложений о продаже и проданного жилья по видам, ценового соотношения спроса и предложения, а также других объективных и субъективных факторов, влияющих на изменение цен.

Рынок недвижимости, в том числе и жилой, имеет свои отличительные особенности, связанные со спецификой недвижимости как товара. В-первых, оборот недвижимости проходит через оборот прав на нее от одного

владельца к другому, при этом сохраняется физическая неподвижность объекта. Во-вторых, проведение сделок по недвижимости по всей цепочке, начиная с предложения товара (объекта недвижимости) и заканчивая оформлением документов на передачу права собственности, характеризуется существенными денежными расходами и затратами времени. В-третьих, объекты недвижимости как товар имеет более низкую ликвидность. В-четвертых, сам рынок недвижимости характеризуется ограниченным саморегулированием через цены, так как эластичность предложений о продаже объектов недвижимости ниже эластичности спроса на недвижимость. Данная особенность рынка недвижимости не является характерной чертой в российских условиях, так как существует несоответствие между уровнем доходов населения и обеспеченностью его жильем. Достаточно высокий уровень цен на жилье приводит к увеличению предложений о продаже жилых помещений, так как население с невысоким уровнем доходов стремится повысить их уровень через продажу собственного недвижимого имущества. При этом спрос не может адекватно реагировать на резкое увеличение предложения на рынке недвижимости из-за низкого уровня платежеспособности населения. Вследствие этого, предложение оказывается более эластичным по цене, чем спрос. Кроме того, соотношение спроса и предложения на рынке недвижимости отличается в территориальном разрезе в силу существенных различий в уровнях экономического развития регионов России.

Рынок недвижимости в г.Оренбурге представлен в трех основных сегментах: рынок жилых помещений, рынок земельных участков, рынок нежилых коммерческих помещений. В целом рынок жилых помещений развит значительно больше, чем другие сегменты.

Квартиры составляют основной сегмент рынка недвижимости. Покупка квартиры — закономерный этап в жизни любого преуспевающего человека.

Современный рынок жилой недвижимости г. Оренбурга можно условно разделить на: первичный рынок жилой недвижимости и вторичный рынок жилой недвижимости.

В таблице 1 представлена типизация объектов жилой недвижимости в г. Оренбурге по вышеперечисленным параметрам.

Таблица 1 – Типизация жилых помещений г. Оренбурга по качеству

Тип жилья Параметры	Сталинские дома	«Хрущевки»	Дома улучшенной планировки
Этажность	2, 3, 4, 5	4, 5	9, 10, 12, 16, 17
Материал стен дома	Кирпичные, панельные	Кирпичные, панельные	Кирпичные, моно- литные, панельные
Наличие лифта	Отсутствует	Отсутствует	Имеется
Наличие балко- на/лоджии	Балкон	Балкон	Лоджия, балкон
Высота потолков, м.	2,8 - 3,2	2,5	2,5 – 2,7
Площадь кухни мин./ макс., кв. м.	7 – 10	4,5 – 6	7,5 – 9,0

Год постройки	1930 -1950	1960 - 1970	1970 - 2000
Горячее водоснабжение	Автономное	Автономное, центральное	Центральное

Наибольшую долю на рынке продаж составляет вторичный рынок жилья (более 60%).

Массовая застройка г. Оренбурга — это в основном дома типовых серий, пяти-, девяти-, четырнадцати- и семнадцатизэтажные, состоящие из нескольких секций. Многие из них характеризуются не самыми привлекательными потребительскими качествами. По индивидуальным проектам здания стали активно строиться только в последние годы.

Таблица 2 – Типизация жилых помещений г. Оренбурга по размеру

Параметры	1-комнатные квартиры		2-комнатные квартиры		3-комнатные квартиры		Многокомнатные квартиры	
	Мин	Макс	Мин	Макс	Мин	Макс	Мин	Макс
Общая площадь, кв.м.	27	55	40	76	45	110	60	145
Жилая площадь, кв.м.	14	22	26	45	33	60	45	75
Площадь кухни, кв.м.	5	15	5	15	5	20	5,5	20

Разброс цен на квартиры и комнаты зависит от многих факторов, таких как местоположения жилья, его состояния, этажа, инфраструктуры, бытовых удобств и, конечно же, от спроса. Одним из основных параметров, определяющих стоимость квартиры, считается месторасположение недвижимости, что в свою очередь определяет престижность объекта.

В городе Оренбурге можно выделить несколько районов, которые отличаются по престижности, экологической обстановке, озеленению, наличию промышленных объектов, уровню зашумленности, особенностям жилого фонда, наличию инфраструктуры, возрасту и другим характеристикам, определяющим ценовой диапазон объектов недвижимости.

Сегодня престижность района во многом определяется следующими факторами:

- расположение района относительно центра города;
- наличие необходимой инфраструктуры в районе;
- количество домов высокого качества в районе, наличие равноценного окружения;
- благоприятный социальный состав жителей;
- благоприятная экологическая обстановка (отсутствие вредных производств, загазованности, шума);
- низкий уровень криминогенности;
- наличие рекреационных зон (парки, скверы, детские площадки);

- удобство транспортного сообщения.

Полнота соответствия характеристики района перечисленным параметрам позволяет судить о степени его престижности.

Наиболее престижным является жильё в центральной части города, в районе Форштадта, в силу развитой инфраструктуры, насыщенности общественного транспорта, отсутствия крупных промышленных предприятий. Основными улицами этого района являются улицы «старого» центра (Советская, Володарского, 8 марта, Чкалова, Туркестанская и т.д). Здесь сосредоточены основные кредитные, медицинские, образовательные учреждения, культурно-развлекательные объекты, а также большое количество торговых центров. Сегодня это самый дорогой район города Оренбурга. Хотя в центральном районе сконцентрировано и большинство объектов первых массовых серий («хрущевки»), панельные дома Серия-121, Серия-90 и точечная застройка в 2000-х г.г. домов бизнес-класса.

Далее по престижности выделяют Степной поселок, Восточный поселок, 23 микрорайон, Малую землю. В этих районах диапазон цен на квартиры улучшенной планировки и хрущевки примерно одинаковый. Большинство домов имеют современные планировки. Наиболее высоким спросом пользуются квартиры, расположенные на пр. Гагарина, ул. Терешковой, ул. Пролетарской. Эти районы города характеризуются плотной жилой застройкой. Районами интенсивной новой застройки являются мкрн. 70 лет ВЛКСМ, 18 мкрн., 20 мкрн., в которых отсутствуют дома старой постройки и активно возводятся дома с квартирами большой площади, свободной планировки. Помимо жилого сектора ведется строительство объектов социального назначения, что определяет перспективность данных районов.

Таблица 3 – Средняя стоимость, средняя стоимость 1 кв.м. в различных районах города на ноябрь 2016г.

Район города	Количество комнат	Средняя стоимость квартир, тыс. руб.		Средняя стоимость 1 кв.м., руб.	
		«хрущевка»	ул.планировка	«хрущевка»	ул.планировка
Центральная часть, Форштадт	1	1 800	2 050	60 000	62 121
	2	2 150	2 700	47 778	54 000
	3	2 700	3 150	46 552	49 219
23 микрорайон, Восточный поселок, Малая земля	1	1 700	1 950	56 667	59 091
	2	1 950	2 550	43 333	51 000
	3	2 450	2 900	42 241	45 313
Степной поселок, Северо-восточная часть	1	1 750	1 950	58 333	59 091
	2	2 100	2 500	46 667	50 000
	3	2 500	2 900	43 103	45 313

Южный поселок, Маяк	1	1 550	1 900	51 667	57 576
	2	1 800	2 250	40 000	45 000
	3	2 100	2 650	36 207	41 406

Более дешевым и менее привлекательным для жителей является жилье в районе Маяка, в Подмаячном посёлке, а также в южной части города, которая включает Карачи, Пугачи, Южный, Заречный и Пристанционный поселки. Жилая недвижимость в данных районах в основном представлена домами старой постройки (хрущевки, сталинки), домами индивидуальной жилой застройки. Исключение составляют пр. Бр. Коростелевых, ул. Чернышевского, ул. Ткачева, застроенные 9-этажными домами с квартирами улучшенной планировки. Для данных районов характерно расположение крупных промышленных предприятий, слабо развитая инфраструктура, отсутствие крупных торговых центров, удовлетворительная транспортная доступность и менее благоприятная экологическая обстановка.

Анализируя предложения квартир по районам, необходимо отметить явное преобладание Ленинского и Дзержинского районов — это объясняется наличием больших спальных массивов в них. Наименьшую долю по предложению занимает Центральный район, на территории которого располагаются не только большое количество учреждений, но и значительная доля частного сектора.

Проанализировав рынок недвижимости г. Оренбурга, были получены средняя стоимость квартир улучшенной планировки и «хрущевок», а также средняя стоимость 1 кв.м. в различных районах города на дату проведения исследования рынка недвижимости. Эти данные приведены в таблице 3.

В результате анализа были получены значения средней стоимости 1 кв.м. в типовых квартирах, представленных на рынке недвижимости города Оренбурга, по состоянию на ноябрь 2016 года:

Таблица 4 – Средняя стоимость 1 кв.м. в типовых квартирах города Оренбурга

Район города	Центральная часть, Форштадт	23 микро-район, Восточный поселок, Малая земля	Степной поселок, Северо-восточная часть	Южный поселок, Маяк	Средняя стоимость по городу
Стоимость м ² в «хрущевках», руб.	51 400	47 400	49 400	42 600	47 700
Стоимость м ² в ул.план-ках, руб.	55 100	51 800	51 500	48 000	51 600
Средняя стоимость м ² в районе города с учетом округления, руб.	53 300	49 600	50 400	45 300	49 700

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что стоимость 1 м² в различных районах города Оренбурга колеблется довольно в широком диапазоне. Так, стоимость 1 м² в квартирах типовой планировки в Центральной части города и Форштадте (престижные районы города) превышает стоимость 1 кв.м. в непрестижных районах города (Южный поселок, Маяк) на 15%.

Ниже приведены данные динамики стоимости 1 м² в типовых квартирах в различных районах города.

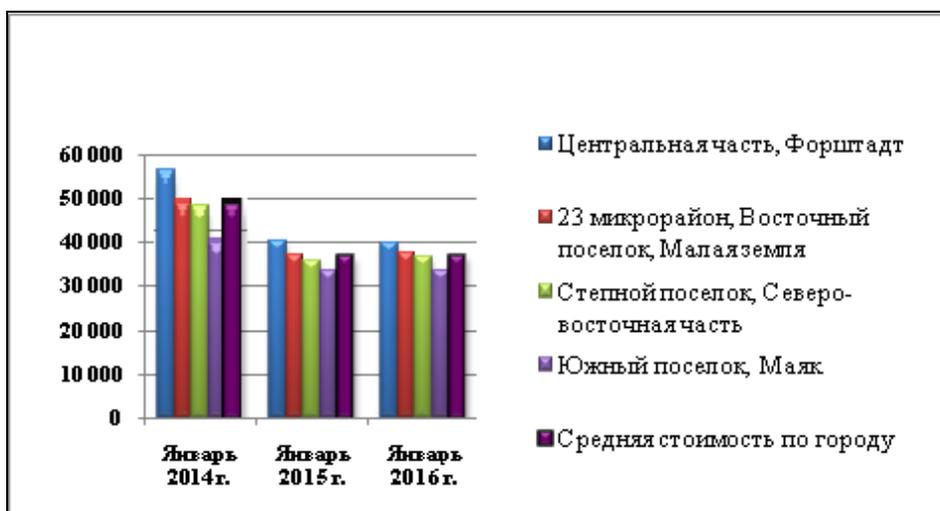


Рисунок 1 - Динамика стоимости 1 м² по районам города Оренбурга на 1 января 2014–2016гг.

В таблице 5 представлена динамика стоимости 1 м² в районах города Оренбурга за три года.

Таблица 5 – Динамика стоимости 1 м² в г. Оренбурге за 2013-2015гг.

	Центральная часть, Форштадт	23 микрорайон, Восточный поселок, Малая земля	Степной поселок, Северо-восточная часть	Южный поселок, Маяк, Красный городок	Средняя стоимость по городу
Январь 2013г.	44 160	41 620	40 820	37 590	41 050
Январь 2014г.	53 000	49 300	49 400	44 700	49 100
Январь 2015г.	53 300	49 600	50 400	45 300	49 700
Темп прироста цен за 2015г.,%	20,0	18,5	21,0	18,9	19,6
Темп прироста цен с 1 января 2015г. по 1 декабря 2015г.,%	1,0	1,0	2,0	2,0	1,3

За 2013г. наблюдается незначительный рост стоимости 1 кв.м. в многоквартирных домах типовых планировок, причем во всех районах города. Средняя стоимость 1 кв.м. в городе Оренбурге составила на январь 2014г. –

49 100 рублей, что на 19,6% выше средней стоимости, определенной по состоянию на январь 2013г. Средняя стоимость 1 кв.м. в городе Оренбурге составила на декабрь 2015г. – 49 700 рублей, темп прироста цен за 2015г. составил 1,3%.

Современный спрос носит целевой характер, а потребители приобретают жилье для проживания и склоняются к покупке более дешевого. Тем не менее, медленно, но поступательно спрос возрастает и также изменяется дифференциация спроса.

Таким образом, на сегодняшний день можно выделить основные особенности рынка жилой недвижимости:

- наблюдается стабильность рынка жилой недвижимости;
- явно выражена дифференциация по стоимости жилья;
- сформировался ценовой диапазон, соответствующий жилью определенного качества.

Проанализировав рынок недвижимости г. Оренбурга и пригорода, были получены средняя стоимость жилых домов старой постройки (50-70-х г.п.) и новой постройки (90–2000-х г.п.) в различных районах города на ноябрь 2016 года. Полученные данные приведены ниже.

Таблица 6 – Анализ средней стоимости жилых домов в различных районах города Оренбурга на ноябрь 2016 года.

Район города	Цена жилых домов старой постройки, тыс. руб.		Цена жилых домов новой постройки, тыс. руб.	
	Мин.	Макс.	Мин.	Макс.
Центральная часть, Форштадт	2 800	4 500	5 000	12 000
Восточный поселок, 2 Восточный	2 200	3 800	5 000	9 000
Р-н Новостройки, Малая Земля	2 500	3 800	4 000	8 000
Маяк, п.Южный	1 500	2 800	2 800	6 500
Степной поселок	-	-	5 000	12 000
п.Берды	1 200	1 800	2 500	4 000
п.Ростоши, п.Нежинка, п.Пригородный, п.Солнечный п.им.Куйбышева	3 000	4 500	7 000	20 000
с.Ивановка, п.Весенний, п.9 Января, п.Пристанционный п.Южный Урал	1 800	3 000	4 000	9 500
п.П.Покровка, п.Кушкуль, п.Х.Степановский, к.им Ленина, п.Павловка	1 800	3 000	4 000	8 000

Как видно из вышеприведенной таблицы, стоимость жилых домов в различных районах города Оренбурга колеблется довольно в широком диапазоне.

Следует отметить, рынок индивидуальных жилых домов города Орен-

бурга представлен жилыми домами с земельными участками размером 3-5 соток, в пригороде жилыми домами с земельными участками размером 7-12 соток. В настоящее время значительной динамики цен на данном сегменте рынка не наблюдается.

Список используемой литературы

1. Журавлев Н. В. Экономическая сущность недвижимости в рыночной экономике // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 1. С. 68-71.
2. Стерник Г. М., Технология анализа рынка недвижимости //Механизация строительства. 2015. № 6. С. 14-28.
3. <http://www.oigk.ru>
4. <http://orenburg.irr.ru/real-estate/>

Методологические подходы к управлению эффективностью рекламы и связей с общественностью компании в Интернете

О.А. Грачева, индивидуальный предприниматель

Аннотация. Статья посвящена одному из наиболее актуальных для любой организации вопросов: каким образом следует осуществлять управление эффективностью рекламы и связей с общественностью компании в Интернете. Автор предлагает несколько различных методов и способов для измерения эффективности интернет-рекламы, а также рассматривает различные вклады рекламы в потребительскую воронку покупателя. В качестве примера подробно рассматривается процесс управления эффективностью рекламы в интернете в компании ООО «Система А», работающей на рынке ИТ-услуг.

Ключевые слова: Управление эффективностью Интернет-рекламы, Интернет-баннеры, контекстная реклама, потребительская воронка, отклик баннера, связи с общественностью.

Abstract. The Article deals with one of the most important for any organization issues: how to control the effectiveness of advertising and public relations company in the Internet. The author suggests several different methods and ways to measure the effectiveness of online advertising, and examines the various contributions of advertising in the consumer funnel of the buyer. As an example, discusses in detail the process of performance management for Internet advertising in the company "System A", operating in the market of it services.

Keywords: performance Management, online advertising, Intenert-banners, contextual advertising, consumer funnel, the response of the banner, public relations.

В настоящее время часто можно встретить научную литературу об от-

сутствии методологии оценки эффективности маркетинга компании, об излишних затратах организаций в области маркетинговых исследований, о неточных прогнозах маркетологов. Традиционная массовая реклама давно начала снижать свою эффективность, потребители все меньше верят ярким плакатам и громким лозунгам. Этой же проблема коснулась и рекламу в интернете, кричащие баннеры вызывают мало доверия у пользователей.

Сложно оценить деятельность маркетинговой программы, особенно когда ее функционирование направлено не на немедленное увеличение товарооборота, а на развитие имиджа компании или ее продукта.

Обобщая мнения исследователей Е. Голубкова, Д. Ленскольда, О. Чернозуба, М. Малков систематизирует факторы, обуславливающие сложность оценки эффективности маркетинговых мероприятий:

- дихотомичность маркетинга и вследствие этого сложность применения количественных методов;
- нелинейность маркетинговых процессов, отсутствие прямой причинно-следственной связи, например, сложность выделения в общем объеме продаж эффекта от маркетинговой кампании;
- расхождение периода затрат и периода «проявления» эффекта от мероприятия. Например, известно, что реакция потребителя на рекламу проявляется спустя некоторое время. [3]

В сложившейся ситуации многие крупные предприятия, обладающие достаточным объемом данных, стараются выработать свои персональные критерии оценки эффективности маркетинговых программ к своим отдельным продуктам и к бренду в целом.

В современных научных трудах, сформировался подход, который предлагает рассмотреть маркетинговые затраты не как расходы, а как инвестиции.

Обобщая научные данные, опубликованные в различной литературе, О. Ойнер предлагает понимать эффективность как характеристику качества системы с точки зрения затрат и результатов ее функционирования.

Что касается зарубежной литературы, необходимо отметить, что там принято дифференцировать такие понятия как "внутренняя и внешняя эффективность" и "результативность".

Особое внимание необходимо уделить методологическому подходу к оценке реакции потребителя на рекламные сообщения Т. Амблера, который включает следующие положения.

1. Черный ящик. Реакция потребителя сродни «вещи в себе»: происходящее в человеческом сознании познать невозможно. Соответственно, невозможно заранее смоделировать потребительское поведение. Эффективность рекламы может быть измерена с помощью статистических методов.

2. Экономичность. В основе подхода лежит рационализм: потребители действуют рационально. Получив необходимую информацию из рекламного сообщения, человек совершает рациональную покупку.

3. Эмоциональность. Обычно выделяют две теории эмоционального

воздействия рекламы. «Сильная теория» утверждает, что основная роль рекламы – информационная. Потребитель получает информацию (из рекламного сообщения), в его сознании возникает эмоциональная реакция, побуждающая его приобрести товар. Модель поведения выглядит так: осведомленность – заинтересованность – желание – действие. «Слабая теория» предполагает практическое испытание потребительских свойств товара. Модель поведения: реклама – осведомленность – эксперимент – убеждение. Последнее звено цепочки – убеждение – возникает после практического испытания продукта потребителем. Реклама здесь не играет решающей роли. Покупатель знакомится с товаром непосредственно или знает о нем со слов знакомых ему людей, чьим мнениям привык доверять.[1]

Что касается оценки эффективности интернет-рекламы, в случае изменения ее плодотворности, необходимо изучить данные о количестве и составе посетителей интернет-ресурса.

Например, в системе Google Analytics владельцам сайтов предоставлены такие данные, как :

- обзор посетителей;
- обзор источников трафика;
- наложение данных на карту;
- обзор содержания;
- число посетителей, в том числе абсолютно уникальных;
- число просмотров страниц;
- длительность пребывания на сайте;
- показатель отказов;
- процент новых посещений;
- языки пользователей;
- тенденции посетителей;
- лояльность посетителей;
- возможности браузеров;
- сайты – источники переходов;
- источники трафика;
- ключевые слова;
- другие данные, вплоть до целей переходов.

Аналогичные данные предоставляют и многие другие системы, такие как Яндекс Метрика, а также системы взаимоотношения с клиентами Битрикс 24 и прочие. У каждой системы есть различный функционал, но основные статистические показатели есть у каждой.

Таким образом у владельцев сайтов есть данные о размерах своей аудитории, их географическом положении, а также такая информация как каким браузером пользуется отдельный посетитель и какое разрешение монитора у его компьютера. Но, к сожалению, эти системы не показывают социально-демографические характеристики, такие как пол, возраст, образование, место работы, доходы и прочее. Для получения этой информации, был найден способ, который заключается в предоставлении пользователю не-

большого презента, персональной скидки, бонусной карты и т.д. за регистрацию на сайте. В регистрационной анкете, необходимо указать такие данные как имя пользователя, пол, возраст, семейное положение, статус (студент или работник) и т.д. Каждая компания сама выбирает необходимые ей поля. Также, такая регистрация автоматически подписывает зарегистрированного потребителя на рассылку рекламной информации на электронный ящик пользователя, который тоже необходимо указать в анкете. Так компания и получает необходимую информацию, и приближает пользователя к возможной покупке при помощи бонуса, а также показывает потенциальному потребителю, что он нужен компании и она, можно сказать, заботится о нем.

Разумно для каждой отдельной маркетинговой цели анализировать аудиторию рекламных носителей, выводя соответствующий коэффициент совпадения аудитории сайта и аудитории рекламного сообщения. Например, при размещении статьи о товаре А на сайте В необходимо знать, сколько потенциальных потребителей товара А могут оказаться среди посетителей сайта В (коэффициент С). Эффективностью будет считаться число просмотров статьи D, помноженному на коэффициент С. Имея информацию о структуре аудитории сайта, количестве просмотров рекламы и число кликов, можно вполне уверенно говорить об эффективности рекламы.

Широко распространенным методом оценки баннерной рекламы в Интернете является показатель CTR (Click Through Ratio) – соотношение кликов, к числу показов баннера.

$$CTR = \frac{C}{S} \times 100\%$$

где CTR – отклик баннера;

С – число кликов на баннер и переходов на страницу с рекламной информацией за единицу времени;

S – число показов баннера за единицу времени. [2]

Однако, и эта формула не дает нам точных результатов, вернее, она показывает число пользователей, кликнувших на баннер. Но, если пользователь не кликнул на баннер, это не значит что он не является нашим покупателем.

Также, следует размещать свои баннеры на проверенных сайтах, которым пользователь доверяет, где не побоится нажать на баннер и получить вирус на свой компьютер. Если же, сайт будет не доброкачественных и пользователь всё-таки подхватит "интернет-заразу", это может сыграть не в лучшую сторону для организации. В этом плане, баннеры компании на разных сайтах, являются еще и имиджевой рекламой.

Как показало исследование Atlas Institute1, рекламодатели значительно переоценивают «последний клик». В ходе исследования были проанализированы рекламные кампании на 1 000 сайтах и данные об эффективности кампаний от 500 рекламодателей.

В ходе данных исследований было выяснено, что различные типы сай-

тов эффективны для разных этапов прохождения потребителя по так называемой «маркетинговой воронке». Согласно модели AIDA, до покупки покупатель проходит следующие шаги: ознакомление или внимание (Awareness), интерес (Interest), желание (Desire), действие (Action). Но, довольно часто в маркетинге принято ожидать немедленного результата, вследствие этого последний шаг является переоцененным. В это же время сайты, обеспечивающие знакомство, побуждение интереса и желания сделать покупку, лишаются своей доли прибыли (рис. 1).

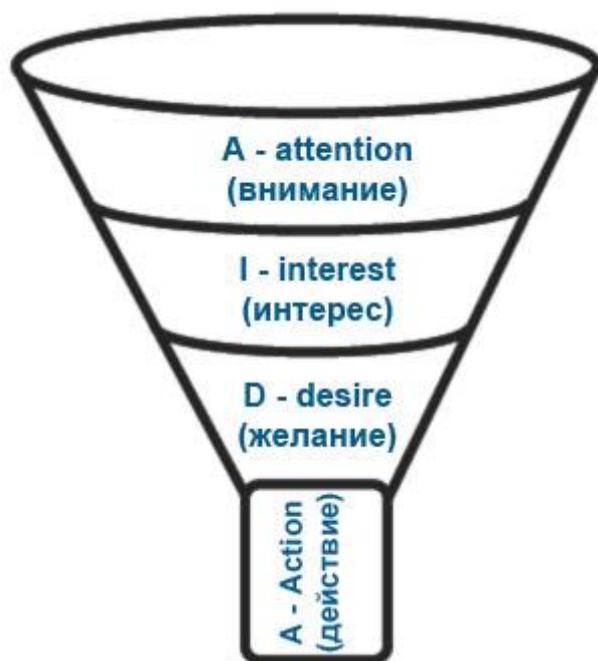


Рисунок 1 - Модель AIDA

Разница вкладов рекламных ресурсов была очевидна и раньше, например теле- и радиореклама поддерживают интерес потребителей в целом к бренду, а смс-рассылки и продвижение в точках продаж мотивируют приобрести конкретный товар. Таким образом, в потребительскую воронку вносят различный вклад вносят разные форматы интернет-рекламы.

Наиболее актуальной в настоящее время является контекстная реклама. Она обеспечивает большую долю кликов. Вместе с поиском они находятся в низу потребительской воронки, обеспечивая в конечном итоге действие пользователя. Но на само решение о покупке существенно влияют сведения, которые пользователь получил, находясь на верхних этапах потребительской воронки на других сайтах, реклама на которых преобразуется в клики гораздо реже.

Не стоит забывать, что многие конкуренты также пользуются интернет-баннерами и контекстной рекламой, по данным исследований Atlas Institute 44% пользователей кликнувших по ссылке, ранее видели подобные баннеры компании конкурента и их товара, а соответственно подвергались их воздействию.

Обычно, вклад рекламы на различных сайтах распределяется следующим образом. Вверху воронки находятся сайты, которые посвящены отдыху, развлечениям, например сайты о музыке, путешествиях, играх, автомобилях, спорте и пр. В середине потребительской воронке, находятся сайты о стиле жизни, новостные порталы, сайты о бизнесе и карьере. И конец потребительской воронки обеспечивают порталы пользователей с отзывами о товарах и услугах, сайты-партнеры компании, сайты о покупках, сайты объявлений, личные рассылки на электронную почту и персональный поиск пользователя определенного товара.

Руководясь полученными исследованиями, в компании ООО "Система А", был проведен расчет откликов рекламы в интернете. Данные по самым интересным сайтам, реклама на которых размещена, предоставлены в таблице 1.

Таблица 1 - Отклик баннеров ООО «Система А» с различных сайтов

№	Сайт	Тематика сайта	% откликов	Место в потребительской воронке
1	Яндекс.ру	Поисковая сеть	15%	Интерес
2	Avito.ru	Доска бесплатных объявлений	41%	Действие
3	Флап.ру	Сайт отзывов реальных потребителей	26%	Желание
4	Vk.com	Социальная сеть	4%	Ознакомление
5	Novtex.ru/IT/	Научно-технический и научно-производственный журнал "Информационные технологии"	19%	Интерес
6	Technomaniya.ru	Последние новости науки и техники.	33%	Желание

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что маленькое количество кликов, не означает что товар или компания не интересны пользователю, это означает, что потребитель еще в начале модели AIDA, и не успел сформировать своё мнение о компании или продукте. Однако именно первые, верхние этапы потребительской воронки обеспечивают в конечном счете совершение покупки потребителем. Знакомство с компанией и развитие интереса к ее продуктам основополагающие аспекты привлечения новых потребителей, без которых ни одна покупка не может состояться.

В настоящее время многие информационные сайты дают статистику просмотров конкретных страниц для всех желающих. Часто количество просмотров обозначено прямо на странице с текстом информационного сообщения. Соответственно, любое заинтересованное лицо может в любой момент убедиться в числе контактов с целевой аудиторией.

Подобно имиджевой рекламе, немедленные продажи не являются основной целью связей с общественность.. Соответственно, метод CTR мало применим при оценке связей с общественность.. Однако значения CTR при

просмотре паблик рилешнз сообщений могут служить показателем немедленного интереса к объекту связей с общественностью и быть своего рода численным выражением наиболее активной части аудитории. В случае с определением эффективности паблик рилешнз количественных методов известно не так много.

По словам известных специалистов в области маркетинга Р. Хибинга и С. Купера, точное количественное измерение эффективности публикаций некоммерческого информирования было названо «Священным Граалем» связей с общественностью. Эзотерическое, но тем не менее весьма емкое сравнение со «Священным Граалем» использует и российский исследователь ПР Е. Байкальцева, говоря о необходимости разработки методологии, «демонстрирующей ценность того, чем мы занимаемся».

В настоящее время в мировой практике существует несколько общепризнанных способов оценки эффективности связей с общественностью. Так, Р. Хибинг и С. Купер в своей книге «Маркетинговое планирование» приводят следующие методы.

Метод мониторинга размещения материалов некоммерческого информирования (рис. 2) основан на отслеживании представленных материалов в целевых средствах массовой информации. Этот метод дает только данные о количестве полученных публикаций, в сочетании с анализом контента сайта, он может дать представление о характере публикаций, однако не позволяет измерить эффективность связей с общественностью в цифрах.[3]



Рисунок 2 - Метод мониторинга размещения материалов некоммерческого информирования пользователей

Компенсировать недостатки предыдущего способа оценки Р. Хибинг и С. Купер предлагают с помощью вычисления рекламного эквивалента полученных публикаций (рис. 3). Рекламный эквивалент выражается в стоимости платной рекламы, приходящейся на ту же печатную площадь или эфирное время, размещенные благодаря усилиям в области неоплачиваемых связей со средствами массовой информации. Авторы подчеркивают, что расчетная стоимость некоммерческого информирования может в 3–6 раз превышать ценность эквивалентных рекламных площадей ввиду гораздо большего доверия покупателей к такого рода материалам.[3]



Рисунок 3 - Метод вычисления рекламного эквивалента.

Р. Хибинг и С. Купер приводят также способ доли объекта связей с общественностью в показателе широты освещения темы. Авторы предлагают подсчитать количество статей или площадь печатных площадей с материалами на темы, имеющие отношение к объекту связей с общественностью, и сравнить их в процентном соотношении в дальнейшем широту освещения, принадлежащей объекту публичных отношений и его конкурентам (рис. 4).



Рисунок 4 - Метод сравнения доли объекта связей с общественностью в показателе широты освещения темы.

Однако, самым универсальным способом авторы методики считают "отчет по вырезкам". Это регулярный отчет, включающий в себя вырезки или копии статей, обзор средств массовой информации, обеспечивших публикации, темы статей и даты их выхода, длительность сюжетов, показатели тиража и распространения изданий или зрительской аудитории, и рекламные эквиваленты. Такой отчет на основе данных ООО "Система А" предоставлен в таблице 2.

Из таблицы 2 следует, что компания ООО "Система А", правильно разместила некоммерческую информацию на некоторых порталах, исходя из показателей рекламного эквивалента.

Авторы Р. Хибинг и С. Купер также, предлагают детально рассчитывать "Отчет по вырезкам" и своих конкурентов, тем самым иметь возмож-

ность понять их охват территории и меры воздействия на них.

Таблица 2- Отчет по «выдержкам статей» ООО "Система А"

Статья (сюжет), название, тема, дата выхода	Объем (печатных полос/печатных знаков/эфирных минут)	Характер, позитивный/нейтральный/негативный	СМИ (вид, название)	Тираж/Размер аудитории/число просмотров	Рекламный эквивалент
Сюжет "3D-принтер у Вас дома - это реальность!", Тема развитие технологий, 20.03.2016 г.	4 минуты 53 секунды	Позитивный	Телеканал "Utv"	80 тыс. чел.	5,3
Статья в журнале "Технологии будущего уже готовы, а готовы ли Вы к ним?" 4.06.2016 г.	327 печатных слов	Нейтральный	Журнал "Акценты"	15 тыс. экзепляров	8,2

Также, важное место имеет фактор под названием "количество читателей на один тираж издания" или иначе "количество зрителей на один сюжет телепрограммы". Его можно рассчитать по следующей формуле:

$$I = \sum a_n b_n$$

где I - воздействие;

a - количество статей в журнале n;

b - тираж журнала n.

Качественный способ учитывает характер публикаций, дифференцируя их на позитивные, нейтральные и негативные. Особо выделяются также внутренние показатели связей с общественностью, говорящие об отношении к публичным отношениям-процессам сотрудников компании, прежде всего ее руководства.[3]

Исходя из данных статьи, можно сделать вывод, что с развитием интернета и рекламы в нем, появилась необходимость в исследовании данных получаемых с помощью сайтов и отдельных баннеров. Маркетинг направлен изучать потребителя и давать ему то, что ему наиболее необходимо. Даже в такие непростые времена, как сейчас, когда перед маркетологами всего мира стоят потребители насытившиеся рекламой, удастся найти методы, позволяющие понять нужды покупателей. Так, с помощью потребительской воронки, вклады рекламы разных сайтов и соответствующие отклики с них, дают нам

понять о внимании, интересе или желании потребителя. Исследовав данный вопрос с помощью информации предоставленной ООО "Система А", можно не только сделать вывод о работоспособности методов, но и подкорректировать рекламную деятельность компании на их основе.

Список используемой литературы

1. Амблер, Т. *Практический маркетинг* / Т. Амблер ; пер. с англ. под общ. ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб. : Питер, 2011.

2. Голик, В. *Некоторые аспекты использования интернет-маркетинга* / В. Голик // *Маркетинг в России и за рубежом*. 2012. №2(64).

3. Капустина, Л.М. *Маркетинговые коммуникации в сети Интернет* / Л.М. Капустина, А.М. Предеин ; Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2013. – 136 с.

Секция 4

Социальная, гуманитарная и естественнонаучная парадигма экономической деятельности

Моделирование процесса распознавания производственных ситуаций в информационно-управляющих системах предприятий и организаций

*В.А. Трипкош, к.т.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье дается обоснование целесообразности использования в информационно-управляющих системах предприятий и организаций новой версии составного байесовского правила принятия решений – составного граф-схемного алгоритма распознавания ситуаций. Рассматриваются показатели эффективности распознавания. Предлагается структурная схема и описание математической имитационной модели распознавания производственных ситуаций. Приводятся основные результаты моделирования распознавания ситуаций в информационно-управляющих системах современных предприятий и организаций.

Ключевые слова: распознавание производственных ситуаций, автоматизированная информационно-управляющая система, составной граф-схемный алгоритм, эффективность распознавания, математическая модель.

Abstract. The article provides a rationale for the use in management information systems of enterprises and organizations of the new version of the compound Bayesian decision rules – compound graph-scheme of algorithm of recognition of situations. Discusses indicators of efficiency of recognition. The structural diagram and description of a mathematical simulation model of recognition of production situations. The main results of modelling the recognition of situations in management information systems of modern enterprises and organizations.

Keywords: recognition production situations, automated information management system, the composite graph-scheme of the algorithm, the efficiency of recognition, the mathematical model.

Автоматизированные информационно-управляющие системы (АИУС), позволяющие эффективно решать задачи управления, получили в настоящее время широкое распространение.

В ходе функционирования предприятия (организации) возникают те или иные производственные ситуации, на которые должна реагировать его АИУС путем выработки наиболее рациональных управленческих решений [1]. Поэтому в АИУС должна быть предусмотрена функция распознавания производственных ситуаций, что предполагает разработку и внедрение специализированной системы распознавания.

Подход, основанный на создании и использовании специализированных систем распознавания, позволит выявлять типовые производственные

ситуации на основе анализа априорной информации об их принадлежности к определенным классам для принятия рациональных управленческих решений [2].

В таких системах целесообразно использование новой версии составного байесовского правила принятия решений – составного граф-схемного алгоритма распознавания ситуаций [1, 2]. Реализация разработанной версии составного байесовского правила принятия решений в производственных АИУС позволит перенести трудности составных алгоритмов (их трудоемкость) с этапа непосредственного распознавания ситуаций на предварительные, менее критичные к временным параметрам, этапы. При этом сохраняется основное достоинство составных правил – высокая достоверность распознавания.

Однако, для принятия решения о целесообразности использования того или иного алгоритма распознавания ситуаций (и системы в целом) необходимо провести количественную оценку эффективности распознавания.

Эффективность распознавания оценивается с помощью частных и обобщенных показателей. Под показателем эффективности распознавания понимается показатель, который используется для принятия решений в задачах управления. При этом под частными понимаются показатели, которые характеризуют собственно процесс распознавания без учета того, с какой целью оно производится. «Задачу распознавания решают распознающие автоматы (РА)... РА характеризуется вероятностями правильного β_i и ошибочного λ_i распознавания объектов класса A_i , причем $\beta_i + \lambda_i = 1$ » [3, с. 77-78]. Под обобщенными (метапоказателями) понимаются показатели эффективности, допускающие оценку конечного эффекта применения результатов распознавания. «Расознавание производится в интересах потребителей информации... эти потребители составляют систему более высокого уровня, называемую метасистемой (МС)... Качество функционирования МС обычно оценивается с помощью обобщенного критерия эффективности – метакритерия» [3, с. 78].

Задачи выбора и анализа показателей эффективности распознавания достаточно подробно рассмотрены в ряде работ, например [3, 4]. Поэтому в данной статье на них подробно останавливаться не будем.

Наиболее полная и адекватная оценка эффективности распознавания может быть выполнена в результате натуральных экспериментов, а также математического моделирования процессов распознавания в реальных условиях функционирования исследуемой информационно-управляющей системы. В ряде случаев, в том числе по экономическим причинам, применение математического моделирования более предпочтительно [3].

Для обеспечения адекватности с реальными процессами распознавания в АИУС математическая модель (ММ) распознавания объектов (ситуаций) должна базироваться на результатах натуральных экспериментов.

В результате математического моделирования должны быть получены количественные оценки выбранного показателя эффективности для разработанного алгоритма (технологии) распознавания.

Объем и структура ММ в значительной степени зависят от того, какой показатель выбран для оценки эффективности алгоритма распознавания. Возможны два подхода:

1) в качестве вычисляемого при моделировании показателя выбраны один или несколько метапоказателей эффективности распознавания;

2) в качестве вычисляемого при моделировании показателя выбраны один или несколько частных показателей эффективности распознавания.

К достоинствам ММ, в которых реализован первый подход, следует отнести их способность непосредственно вычислять достаточно представительный показатель эффективности распознавания. К недостаткам таких моделей следует отнести их громоздкость.

К достоинствам ММ, в которых реализован второй подход, следует отнести их простоту и гибкость. Более представительные обобщенные показатели эффективности в этом случае могут быть вычислены по полученным результатам моделирования частных показателей путем использования известных зависимостей обобщенных показателей от частных.

В настоящей статье при построении ММ процесса распознавания ситуаций в АИУС реализован второй подход.

В качестве частного показателя эффективности распознавания используется матрица перепутывания

$$\Lambda = \|\lambda_{ie}\|,$$

где λ_{ie} – вероятность отнести объект (ситуацию) класса A_i к классу A_e ($i, e = 1 \dots M$);

M – количество классов объектов (ситуаций) в алфавите.

Производными от матрицы перепутывания являются частные показатели:

– вероятность ошибки распознавания объектов i -го класса λ_i , которая вычисляется в соответствии с выражением

$$\lambda_i = \sum_{\substack{e=1 \\ e \neq i}}^M \lambda_{ie};$$

– достоверность распознавания, которая вычисляется в соответствии с выражением

$$\beta_i = 1 - \lambda_i;$$

– средняя вероятность правильного распознавания, вычисляемая по формуле

$$\beta_{cp} = \sum_{i=1}^M P(A_i) \cdot \beta_i.$$

Структурная схема предлагаемой ММ распознавания ситуаций в АИУС

приведена на рисунке 1.

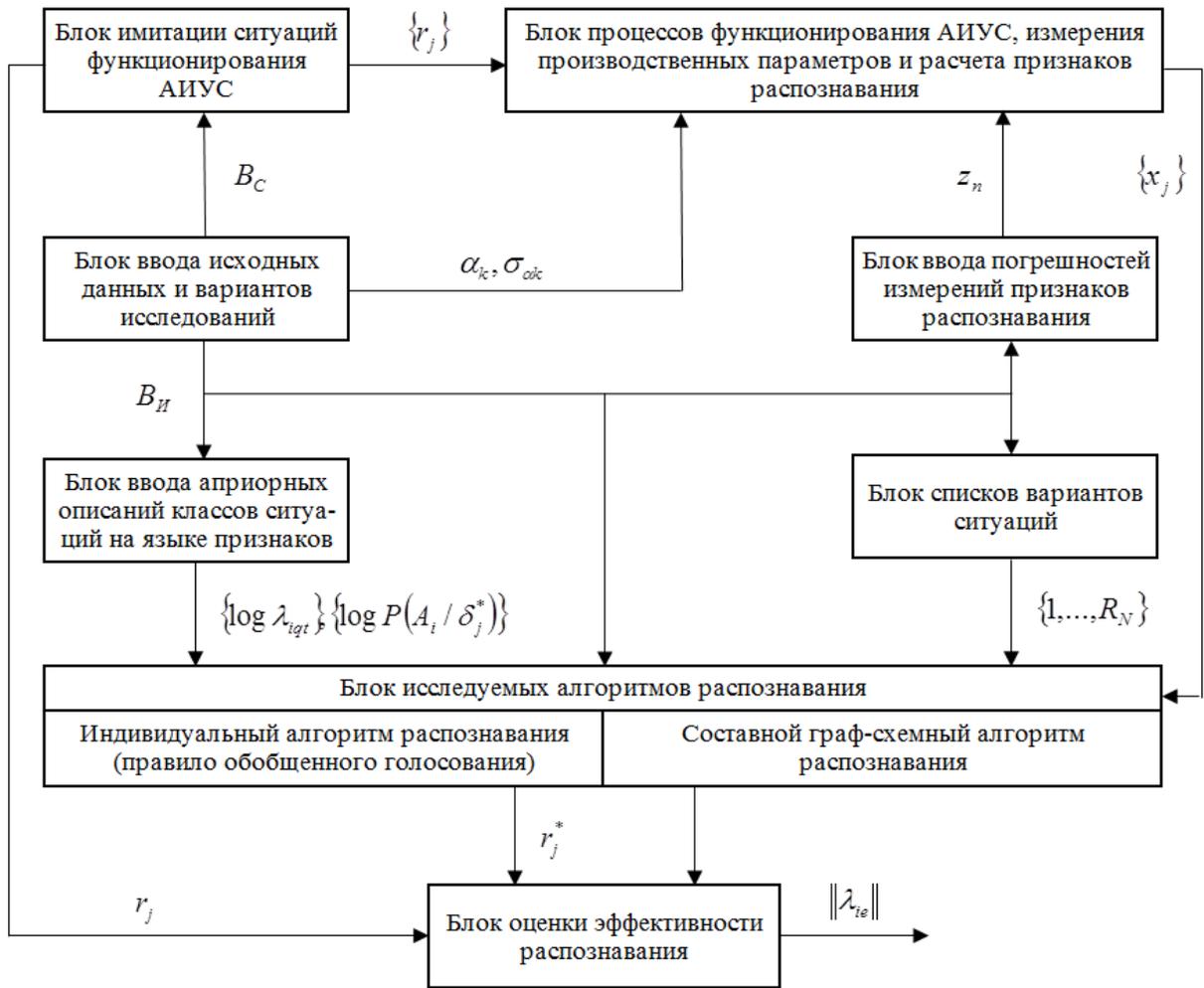


Рисунок 1 – Структурная схема ММ распознавания ситуаций в АИУС

Модель построена по блочному принципу и включает следующие блоки:

1) Блок ввода исходных данных и вариантов исследований – предназначен для выполнения следующих задач:

- задания варианта ситуации B_C ;
- ввода параметров АИУС α_k и погрешностей их измерения σ_{ak} ;
- ввода варианта исследований (например, исследование составного граф-схемного алгоритма или индивидуального алгоритма распознавания).

2) Блок имитации ситуаций функционирования АИУС – предназначен для последовательного предъявления системе распознавания r_j -ой ситуации функционирования АИУС.

3) Блок процессов функционирования АИУС, измерения производственных параметров и расчета признаков распознавания – предназначен для представления в математическом виде процессов функционирования АИУС, заданных блоком имитации ситуаций, для измерения производственных параметров и расчета признаков распознавания $\{x_i\}$.

4) Блок ввода погрешностей измерений признаков распознавания –

предназначен для случайных искажений z_n в результаты работы блока процессов функционирования АИУС, измерения производственных параметров и расчета признаков распознавания для оценки влияния этих погрешностей.

5) Блок ввода априорных описаний классов ситуаций на языке признаков – предназначен для ввода в память компьютера статистик

$$\{\log P(A_i / \delta_j^*)\}, \text{ а также } \{\log P(r)\}.$$

6) Блок списков вариантов ситуаций – предназначен для хранения реальных списков ситуаций $\{I, \dots, R_N\}$, представленных в граф-схемном виде.

7) Блок исследуемых алгоритмов распознавания – предназначен для последовательной реализации, предложенного составного граф-схемного алгоритма распознавания и алгоритма распознавания по одному. В качестве последнего используется правило обобщенного голосования [3].

8) Блок оценки эффективности распознавания – сопоставляет номер класса распознанной ситуации r_j^* с заранее известной (заданной в ходе эксперимента) ситуацией r_j . Результатом работы блока является матрица перепутывания $\|\lambda_{ie}\|$, как искомый показатель эффективности распознавания.

Обработка результатов моделирования сводится к вычислению средней достоверности распознавания при использовании составного граф-схемного алгоритма $\beta_{cp.CTCA}$ и средней достоверности распознавания при использовании алгоритма индивидуального распознавания $\beta_{cp.IP}$.

После чего может быть оценен относительный прирост достоверности распознавания ситуаций по формуле

$$\Delta\beta = \beta_{cp.CTCA} - \beta_{cp.IP}.$$

Численные значения прироста достоверности распознавания для предложенного составного граф-схемного алгоритма для случая минимальных $z_{n \min}$ и максимальных $z_{n \max}$ значений погрешностей измерения признаков, вычисленные в процентах по формуле

$$\Delta\beta(\%) = \frac{\beta_{cp.CTCA} - \beta_{cp.IP}}{\beta_{cp.IP}} \cdot 100\% ,$$

представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Прирост достоверности распознавания ситуаций

Алгоритмы распознавания	$\Delta\beta(\%)$	
	$z_{n \min}$	$z_{n \max}$
Составной граф-схемный алгоритм без учета априорных вероятностей $P(r)$	15	22
Составной граф-схемный алгоритм с учетом априорных вероятностей $P(r)$	19	26

Результаты моделирования показывают, что с точки зрения частных показателей эффективности распознавания ситуаций в АИУС наиболее пред-

почтительным является составной граф-схемный алгоритм. Этот алгоритм по сравнению с индивидуальным распознаванием обеспечивает прирост достоверности распознавания от 15 до 26%. Оценки показывают, что с точки зрения обобщенных алгоритмов распознавания прирост может составить от 6 до 11%.

Таким образом, результаты математического имитационного моделирования распознавания ситуаций в АИУС типового предприятия показывают, что:

– составное байесовское правило принятия решений обеспечивает высокую достоверность распознавания;

– предложенная версия составного граф-схемного алгоритма распознавания ситуаций эффективна и проста в реализации и, в силу своих качеств, может быть внедрена в АИУС современных предприятий и организаций.

Список используемой литературы

1. Трипкош В.А. Версия составного байесовского алгоритма распознавания ситуаций в информационно-управляющих системах предприятий и организаций / В сборнике: Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях: электронный сборник научных трудов Одиннадцатой Международной научно-практической конференции, проведенной 22 апреля 2016 года. - Оренбург: Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. С. 467-475.

2. Трипкош В.А. Составной граф-схемный алгоритм распознавания ситуаций в информационно-управляющих системах. / В сборнике: Инновационные технологии в науке нового времени. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Часть 2. – Уфа: МЦИИ Омега Сайнс, 2016. С. 34-40.

3. Селекция и распознавание на основе локационной информации / А.Л. Горелик, Ю.Л. Барабаш, О.В. Кривошеев, С.С. Эпштейн. М: Радио и связь, 1990. 240 с.

4. Барабаш Ю.Л. Коллективные статистические решения при распознавании. М.: Радио и связь, 1983. 220 с.

Математическое моделирование теплопередачи в многослойных композиционных материалах с сотовым наполнителем

Е. О. Каракулина, старший преподаватель, ФГБОУ ВО Оренбургский государственный педагогический университет, Россия

И. А. Акимов, д. т. н., профессор, Оренбургский государственный педагогический университет, Россия

Аннотация. В данной работе представлены результаты изучения теплопередачи в многослойных изделиях прямоугольной формы на этапе пред-

варительного разогрева.

Ключевые слова: композиционные материалы, многослойные конструкции, условия сопряжения, установка Шольца.

Abstract. This paper presents the results of a study of heat transfer in multi-layer product of rectangular shape on the stage of preheating.

Keywords: composite materials, multilayer construction, the transmission conditions, the installation of Scholz.

Введение. Конструкции с наполнителем используются в различных отраслях промышленности. Наиболее широкое применение они приобрели в самолетостроении, судостроении и строительстве. Конструкция с наполнителем представляет собой составную конструкцию, состоящую из несущих слоев, наполнителя, расположенного между несущими слоями и элементов каркаса. Наибольшую популярность в настоящее время получили конструкции с сотовым наполнителем. Это обусловлено их превосходством по многим физико-механическим параметрам по сравнению с другими наполнителями. Сотовый наполнитель – конструктивный элемент трехслойной конструкции с регулярно повторяющимися ячейками правильной геометрической формы. Он обладает высокими удельными упруго-прочностными характеристиками, хорошими звуко- и теплоизоляционными свойствами.

В качестве несущих слоев в конструкции с сотовым наполнителем могут выступать металлические и неметаллические материалы.

В различных агрегатах пассажирских и военных самолетов, вертолетов, космических аппаратов, двигателях летательных аппаратов, сотовый наполнитель используют в качестве среднего слоя в конструкциях из композиционных материалов.

Процессы проектирования и производства таких изделий требует значительных финансовых затрат, снизить которые возможно путем внедрения современных средств моделирования на всех стадиях изготовления продукции.

Для сокращения количества бракованных изделий при производстве композиционных материалов необходимо особо тщательно соблюдать температурные и временные режимы отверждения материала, учитывать выделения тепла при полимеризации, а также остаточных термонапряжений и деформаций.

Температурный процесс полимеризации композиционных материалов можно разделить на три этапа: I этап – режим предварительного разогрева; II этап – режим полимеризации; III этап – режим охлаждения [0].

Данная работа посвящена разработке и исследованию математической модели процесса теплопередачи на первом этапе производства композиционных материалов с сотовым наполнителем в установках Шольца.

Рассмотрим изделие, которое состоит из трех слоев (рисунок 1), причем крайние слои изготовлены из стеклоткани, а средний слой представляет собой сотовый материал, который служит для изоляции от шума и температу-

ры. Он изготовлен из материалов с низким коэффициентом теплопроводности.

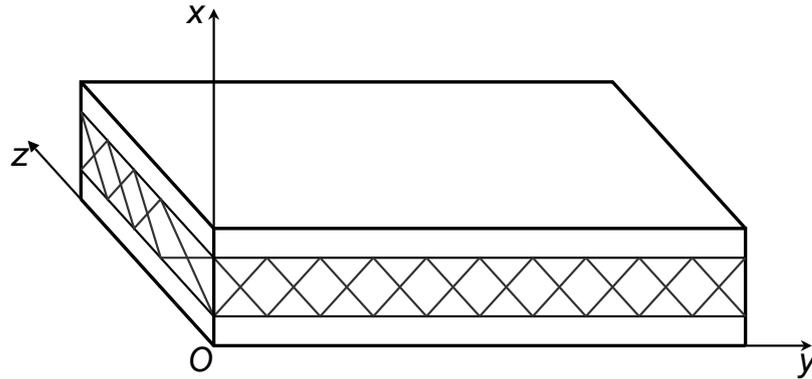


Рисунок 1. Схема расположения трех слоев конструкции

Температура изменяется в установках Шольца одинаково по всему объему и распределение температуры в каждом слое изделия изотропно. По направлениям y и z распределение температуры в каждом слое идентичны с направлением по оси Ox . Поэтому распределение температуры обозначим через $U(x, t)$.

Постановка и аналитическое решение задачи.

Математическая постановка задачи для многослойных изделий плоской формы в прямоугольной системе координат имеет вид

$$c_1 \gamma_1 \frac{\partial U_1(x, t)}{\partial t} = \lambda_1 \frac{\partial^2 U_1(x, t)}{\partial x^2} + F_1(x, t), \quad 0 < x < l_1, \quad t > 0 \quad (1)$$

$$c_2 \gamma_2 \frac{\partial U_2(x, t)}{\partial t} = \lambda_2 \frac{\partial^2 U_2(x, t)}{\partial x^2} + F_2(x, t), \quad l_1 < x < l_2, \quad t > 0 \quad (2)$$

$$c_3 \gamma_3 \frac{\partial U_3(x, t)}{\partial t} = \lambda_3 \frac{\partial^2 U_3(x, t)}{\partial x^2} + F_3(x, t), \quad l_2 < x < l, \quad t > 0 \quad (3)$$

при краевых условиях

$$U_1(x, 0) = U_2(x, 0) = U_3(x, 0) = f(x); \quad (4)$$

$$U_1(0, t) = \psi_1(t), \quad U_3(l, t) = \psi_3(t); \quad (5)$$

$$U_1(l_1, t) = U_2(l_1, t); \quad \lambda_1 \frac{\partial U_1(l_1, t)}{\partial x} - \lambda_2 \frac{\partial U_2(l_1, t)}{\partial x} = \varphi_1(t); \quad (6)$$

$$U_2(l_2, t) = U_3(l_2, t); \quad \lambda_2 \frac{\partial U_2(l_2, t)}{\partial x} - \lambda_3 \frac{\partial U_3(l_2, t)}{\partial x} = \varphi_2(t), \quad (7)$$

где $c_1, c_2, c_3, \gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, l_1, l_2, l_3$ – теплоемкость, плотность и теплопроводность соответствующих слоев.

Используя конечные интегральные преобразование с функцией Грина [0], найдем решение исходной задачи для каждого слоя в виде [0]

$$U_k(x, t) = \sum_{n=1}^{\infty} \xi^n \cdot U_G \cdot G_k.$$

Численное решение задачи. Численный расчет был реализован методом конечных разностей на равномерной сетке, который обеспечил достаточную точность решения.

Построим конечно разностный аналог для производных в окрестности i -го узла [0]:

$$\frac{\partial U}{\partial t} = \frac{U_i^{n+1} - U_i^n}{\tau},$$

$$\frac{\partial^2 U}{\partial x^2} = \frac{U_{i+1}^{n+1} - 2U_i^{n+1} + U_{i-1}^{n+1}}{h^2}.$$

После аппроксимации частных производных конечными разностями, используя неявную схему (рисунок 2), уравнения теплопроводности приняли вид

$$\frac{U_i^{n+1} - U_i^n}{\tau} = a_i \frac{U_{i+1}^{n+1} - 2U_i^{n+1} + U_{i-1}^{n+1}}{h^2}, \quad i = 1, \dots, N-1, \quad n > 0, \quad (8)$$

где n – шаг по времени, i – шаг по высоте.

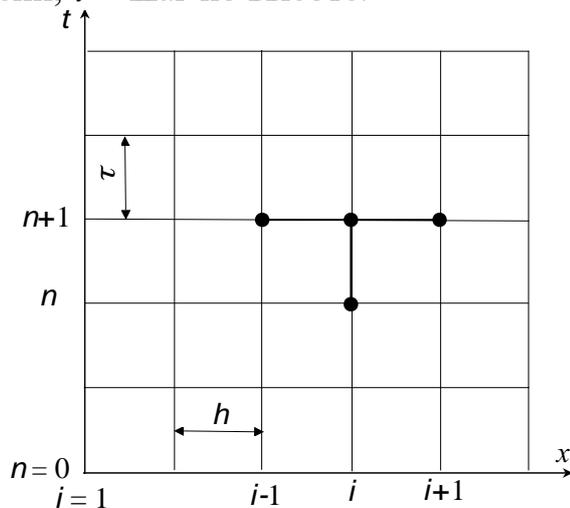


Рисунок 2. Шаблон неявной разностной схемы

Полученная система линейных алгебраических уравнений (8) была сведена к трехточечным разностным уравнениям

$$A_i \cdot U_{i+1}^{n+1} - B_i \cdot U_i^{n+1} + C_i \cdot U_{i-1}^{n+1} = F_i, \quad (9)$$

где $A_i = C_i = \frac{\lambda_i}{h^2}$, $B_i = \frac{2\lambda_i}{h^2} + \frac{\rho_i c_i}{\tau}$, $F_i = -\frac{\rho_i c_i}{\tau} U_i^n$.

Система (9) решается методом прогонки

$$U_i^{n+1} = \frac{A_i}{B_i - C_i \cdot \alpha_{i-1}} \cdot U_{i+1}^{n+1} + \frac{C_i \cdot \beta_{i-1} - F_i}{B_i - C_i \cdot \alpha_{i-1}}, \quad (10)$$

где

$$\alpha_i = \frac{A_i}{B_i - C_i \cdot \alpha_{i-1}}, \quad \beta_i = \frac{C_i \cdot \beta_{i-1} - F_i}{B_i - C_i \cdot \alpha_{i-1}}. \quad (11)$$

Для определения a_1 и b_1 используем граничные условия (5).

При $x=0$: $U_1^{n+1} = \psi_1(t)$

$$U_1^{n+1} = \alpha_1 \cdot U_{i+1}^{n+1} + \beta_1 = \psi_1(t),$$

$$a_1 = 0, \quad \beta_1 = \psi_1(t).$$

При $x=l$: $U_N^{n+1} = \psi_3(t)$.

Учитывая условия сопряжений (6)-(7) найдем прогоночные коэффициенты в точках контакта сотового и композиционного материалов. Обозначим узлы контакта двух материалов через i_1^* , i_2^* (рисунок 3) и запишем условия (6)-(7) в конечно-разностном виде

$$\left\{ \begin{array}{l} U_{K,i_1^*} = U_{C,i_1^*} = U_{i_1^*}^*, \\ \lambda_K \frac{U_{i_1^*}^* - U_{i_1^*-1}^*}{h} = \lambda_C \frac{U_{i_1^*+1}^* - U_{i_1^*}^*}{h}, \end{array} \right. \text{ и } \left\{ \begin{array}{l} U_{K,i_2^*} = U_{C,i_2^*} = U_{i_2^*}^*, \\ \lambda_C \frac{U_{i_2^*}^* - U_{i_2^*-1}^*}{h} = \lambda_K \frac{U_{i_2^*+1}^* - U_{i_2^*}^*}{h}. \end{array} \right.$$

где $\lambda_K = \lambda_1 = \lambda_3$, $\lambda_C = \lambda_2$.

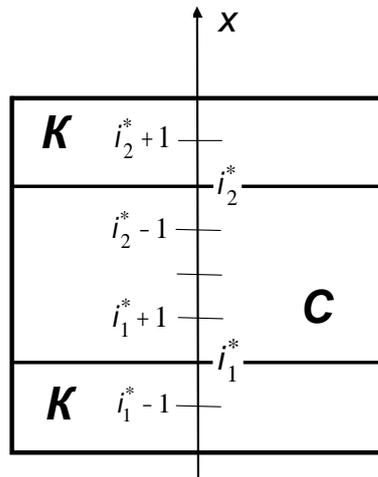


Рисунок 3. Шаблон разностной сетки в зоне контакта

Прогоночные коэффициенты в точках контакта различных слоев имеют вид

$$\alpha_{i_1^*} = \frac{\lambda_C}{\lambda_C + \lambda_K \cdot (1 - \alpha_{i_1^*-1}^*)}, \quad \beta_{i_1^*} = \frac{\lambda_K \cdot \beta_{i_1^*-1}^*}{\lambda_C + \lambda_K \cdot (1 - \alpha_{i_1^*-1}^*)} \quad (12)$$

$$\alpha_{i_2}^* = \frac{\lambda_K}{\lambda_K + \lambda_C \cdot (1 - \alpha_{i_2-1}^*)}, \beta_{i_2}^* = \frac{\lambda_C \cdot \beta_{i_2-1}^*}{\lambda_K + \lambda_C \cdot (1 - \alpha_{i_2-1}^*)} \quad (13)$$

Таким образом, для решения системы (9) сначала находим прогоночные коэффициенты для нижнего слоя конструкции по формулам (11), затем в точке контакта i_1^* используем соотношения (12), далее снова применяем (11), с учетом характеристик сотового слоя, затем просчитываем коэффициенты в точке контакта i_2^* по (13) и для верхнего слоя по (11).

Численный метод был реализован в среде Delphi, интерфейс программы представлен на рисунке 4.

Рисунок 4. Интерфейс программы

Программа позволяет решать поставленную задачу для многослойных конструкций с различными характеристиками каждого слоя, а также визуализировать полученные результаты.

Основные результаты и выводы.

1. Разработана математическая модель для изучения изменения температуры в трёхслойном изделии с различными характеристиками материалов слоев.
2. Приведено аналитическое решение трехслойной задачи с различными коэффициентами теплопроводности методом конечных интегральных преобразований.
3. Разработан алгоритм численного расчета, позволяющий оценить распределение температуры в зависимости от времени в каждом слое изделия на этапе его предварительного разогрева до начала полимеризации.

Список используемой литературы

1. Акимов, И.А. Исследование теплопередачи многослойных цилиндрических изделиях на первом этапе производства композиционных материалов / И.А. Акимов, А.И. Акимов, Е.О. Каракулина // Научно-технический вестник Поволжья. – 2015. – № 2. – С. 68-72.
2. Михелев, А.А. Температурное поле материала в процессе выпечки / А.А. Михелев // ИФЖ. – 1958. – Т. 1. – № 11. – С. 53–61.
3. Акимов, И.А. Исследование и разработка математической модели на первом этапе производства некоторых типов композиционных материалов в установках Шольца / И.А. Акимов, А.И. Акимов, Е.О. Каракулина // Научно-технический вестник Поволжья. – 2016. – № 1. – С. 54-58.
4. Самарский, А.А. Теория разностных схем / А.А. Самарский. – М.: Наука, 1977. – 656 с.

К вопросу о принятии решений в условиях неопределённости

*А.Г. Матвеев, к.п.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается классификация задач принятия решений, особенности задач принятия решений в условиях неопределённости, применение теории нечётких множеств при решении задачи о назначении.

Ключевые слова: принятие решений, нечёткие множества, неопределённость.

Abstract. in article classification of tasks of decision making, feature of tasks of decision making in the conditions of uncertainty, application of the theory of indistinct sets is considered in case of the solution of a task on appointment.

Keywords: decision making, fuzzy sets, uncertainty.

Желание принимать хорошие решения, приводящие к желаемому результату, присуще любому разумному человеку. Чем более важен для лица принимающего решение (ЛПР) результат, тем более вдумчиво относится человек к процессу принятия решения. Отчасти именно поэтому интерес к теории принятия решений не только не ослабевает, а даже растёт, судя по количеству научных публикаций. Представляя собой способы и процедуры формализации процесса принятия решений, процесс принятия решений зависит от класса проблемы, исходных данных, условий и ряда других факторов.

На рисунке 1 представлена классификация задач принятия решений (ЗПР) и методов их решений.



Рисунок 1. Классификация ЗПР и методов их решения.

В зависимости от типа исходных данных, характера зависимости между ними, количества критериев, определяющих конечную цель, было разработано большое количество разнообразных методов решения ЗПР.

В зависимости от количества критериев, которые необходимо учитывать, ЗПР подразделяют на одно и многокритериальные. Одно из проявлений многокритериальности заключается в невозможности найти единственно верное оптимальное решение. Введено понятие множества Эджворта – Парето, включающее несравнимые альтернативы. Характер целевой функции и ограничений, которые необходимо учитывать, определяет методы решения данных задач.

Линейное и нелинейное, стохастическое и динамическое, целочисленное и геометрическое программирование – вот далеко не полный перечень методов, разработанных и успешно применяемых в настоящее время. Теория графов, теория игр, теория массового обслуживания успешно применяются в разнообразных задачах управления.

Вероятностный характер данных, с которыми приходится оперировать, потребовал разработки соответствующих методов их решения, а соответствующее направление получило название принятия решений в условиях риска.

Задачи принятия решений в условиях неопределённости (как это и следует из названия) отличает недостаточность имеющейся информации. Имеющаяся же информация либо неточна, либо является неполной, носит качественный характер. Опыт разработки моделей для таких задач либо вообще отсутствует, либо модели слишком сложны в реализации.

Для решения задач данного класса потребовалась иная методология, близкая по характеру к мышлению человека. В 1965 г. такую теорию предложил американский математик Лотфи А. Заде, профессор информатики Калифорнийского Университета в Беркли [1]. Данная теория является результа-

том обобщения и переосмысления важнейших направлений классической математики. Основная идея теории заключается в построении функционального соответствия между нечеткими лингвистическими описаниями и специальными функциями, выражающими степень принадлежности значений измеряемых параметров введенным описаниям.

Дальнейшее развитие теории нечетких множеств привело к появлению логики с нечеткой истинностью, нечеткими связями и нечеткими правилами вывода. Переход к многозначной логике, характеризующейся произвольным числом значений истинности, возможностью оперирования понятиями с изменяющимся содержанием, открыл богатые возможности для анализа сложных систем в условиях неопределенности, посредством разработки так называемых нечетких моделей.

Разработка подобных моделей целесообразна в тех случаях, когда получение информации о моделируемой системе представляет сложной, длительной и дорогостоящей задачей, источником её получения являются экспертные выводы, информация представлена в различных шкалах.

Область применения теории нечетких множеств чрезвычайно широка. Это системы поддержки принятия решений, исследовательская деятельность, системы автоматизации, диагностики, построение баз знаний и многое другое. Понимание возможностей данной теории выражается во включении соответствующего раздела в программу таких дисциплин, как «методы оптимальных решений», «теория принятия решений» и аналогичных им.

Одной из возможных областей применения теории нечетких множеств при принятии решений является выбор многокритериальных альтернатив.

Рассмотрим задачу назначения на должность государственного служащего. При наличии нескольких кандидатов (а такой вариант при существующем уровне популярности государственной службы не представляется чем-то нереальным) и при равенстве прочих показателей квалификационная комиссия, принимающая решение о назначении сталкивается с проблемой выбора.

В настоящее время данная процедура регламентируется требованиями Федерального закона № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 г. [2]. В соответствии со статьёй 12 указанного Закона для замещения должности гражданской службы требуется соответствие кандидата квалификационным требованиям. Детализация указанных требований содержится в «Квалификационных требованиях к профессиональным знаниям, навыкам, необходимым для исполнения своих должностных обязанностей государственными гражданскими служащими». Так квалификационные требования к должностям категории "Руководители" высшей и главной групп должностей государственной гражданской службы по Оренбургской области предусматривают наличие *знаний* около 40 нормативных документов (законов, указов, иных нормативных правовых актов), необходимых для исполнения должностных обязанностей. Наличие около 30 различных *навыков* работы в сфере деятельности, позволяющей исполнять должностные обязанности с учетом задач и функций, возложенных на аппарат Губернатора и Правительства Оренбургской области [3].

Даже беглый анализ приведённых требований наводит на мысль, что их оценка не может производиться по принципу “есть” или “нет”. Широкий перечень требуемых знаний и навыков, их разноплановость, должна предусматривать возможность нечётких оценок полноты, типа “знания абсолютно полные”, “знания полные”, “знания не полные”, “знания недостаточно полные” и т.д.

То есть необходимо ввести понятие нечётких множеств оценок сформированности знаний и навыков претендентов. В этом случае вводится универсальное множество, представленное на интервале $[0,100]$, и нечёткая переменная, принимающая значение из данного интервала, интерпретируемая как “знания”. Нечёткое подмножество данного множества, обозначаемое термином “полные знания”, можно, например, представить функцией принадлежности вида (1):

$$\mu(x) = \begin{cases} 0 & \text{при } 0 \leq u \leq 50 \\ \left(1 + \left(\frac{u - 50}{5}\right)^{-2}\right)^{-1} & \text{при } 50 \leq u \leq 100 \end{cases} \quad (1)$$

График функции принадлежности (1) представлен на рисунке 2.

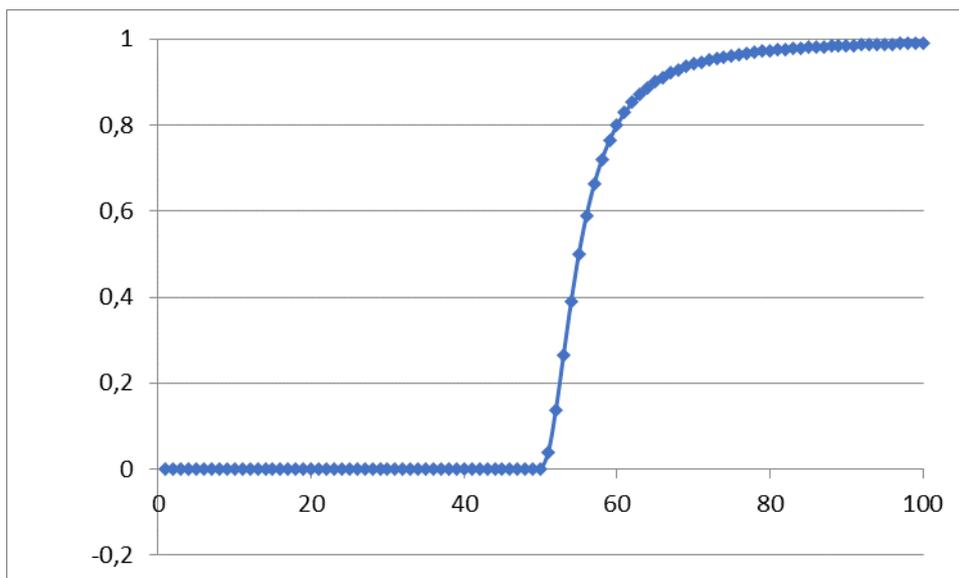


Рисунок 2. Функция распределения понятия «знания»

В статье 21 закона РФ № 79-ФЗ сказано, что «на службу вправе поступать граждане Российской Федерации, достигшие возраста 18 лет». В то же время, очевидно, что для руководителя есть понятие оптимального возраста. Это определяется, с одной стороны, наличием жизненного и управленческого опыта, а с другой наличием крепкого здоровья, присущего в основном молодому организму. То есть данный критерий, очевидно, также представляет собой нечёткую переменную. Введём подмножество множества возраст определяемое как «оптимальный возраст».

Графическое описание качественного понятия «оптимальный возраст

руководителя» (функция принадлежности нечеткого множества «Возраст») представлено на рисунке 3.

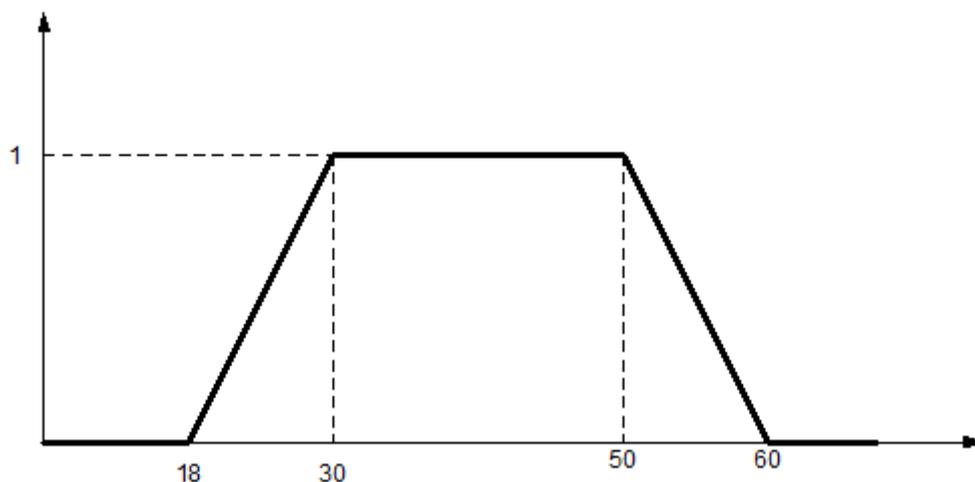


Рисунок 3. Функция распределения понятия оптимальный возраст руководителя

Функция распределения имеет форму трапеции. Диапазон изменения от 18 до 60 лет определяется законодательством (возможность занять должность и выход на пенсию). Высказыванию «оптимальный возраст руководителя» для этого участка будет соответствовать достоверность равная единице.

Для расчёта данной функции распределения можно воспользоваться формулой (2):

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 18, \\ (x - 18)/12, & 18 \leq x < 30, \\ 1, & 30 \leq x < 50, \\ 6 - 0,1 \cdot x, & 50 \leq x < 60, \\ 0, & x \geq 60. \end{cases} \quad (2)$$

Периодически, к сожалению, все мы сталкиваемся с такими негативными проявлениями работы чиновников, как коррупция, формализм, безразличие. Поэтому представляется необходимым в качестве оцениваемых критериев рассматривать также наличие у кандидатов нравственно – психологических и управленческих качеств. В числе возможных качеств-критериев будущего руководителя могут рассматриваться такие, как эрудиция, нравственность, отзывчивость, оптимизм, доминантность, коммуникабельность, инициативность и т.п. Для диагностики управленческих качеств существуют разнообразные тесты: тест Р. Блейка, тест Хони и Мамфорда и другие.

Решение данной проблемы нам видится в двух направлениях.

Во первых, в формулировании (и последующем закреплении в соответствующем справочнике квалификационных требований) дополнительных требований, отражающий нравственные и управленческие качества кандидата. Формированием данного перечня и, главное, разработкой методикой оценки соответствующих качеств должны заниматься соответствующие специалисты. Именно они определяют вид характеристических функция для

рассматриваемых множеств.

Во вторых – разработка специальных автоматизированных процедур, позволяющих анализ пригодности кандидата на основе нечёткой логики и вырабатывающих рекомендации квалификационной комиссии.

Подобный опыт уже существует в некоторых субъектах РФ. Так по средствам массовой информации прошло сообщение, что в этом году выбор детей для вручения бесплатной путёвки в Артек будет производиться автоматизировано, с учётом лишь его личных заслуг. Достойный внимания опыт.

Список используемой литературы

1. Zadeh L.A. *Fuzzy Sets as a Basis for a Theory of Possibility* // *Fuzzy Sets and Systems*. - 1978. - Vol.1, №1.

2. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601/ [Электронный ресурс] – Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». Федеральный закон "О государственной гражданской службе Российской Федерации" от 27.07.2004 N 79-ФЗ (действующая редакция, 2016). (Дата обращения – 16.01.2017 г.).

3. http://www.orenburg-gov.ru/Info/Info4Citizens/GosSlujba/treb/index.php?sphrase_id=135405 [Электронный ресурс] – «Оренбуржье», портал Правительства Оренбургской области. Приложение к Указу Губернатора Оренбургской области от 4 апреля 2008 г. N 43-ук (с изм. от 03.05. 2012 № 242-ук) «Квалификационные требования к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей государственными гражданскими служащими аппарата Губернатора и Правительства Оренбургской области». (Дата обращения – 16.01.2017 г.).

Развитие профессиональной ответственности специалиста как социально-педагогическая проблема

*И.Ю. Спаская, заместитель директора
АНО ДПО «УЦ «ЭНЕРГОИНЖИНИРИНГ», г. Орск, Россия*

Аннотация. В статье проведен анализ вопроса развития профессиональной ответственности специалиста, подходов в рассмотрении компонентов профессиональной ответственности и путей её развития. Новизна рассмотрения данной проблемы заключается в том, что в условиях АНО ДПО «УЦ «Энергоинжиниринг» развитие профессиональной ответственности специалистов строится на основе социального партнёрства с ведущими предприятиями.

Ключевые слова: ответственность, профессиональная ответственность, компоненты профессиональной ответственности, развитие профессиональной ответственности.

Abstract. In the article the analysis of the development of the professional responsibility specialist, approaches in the examination component of professional responsibility and ways of its development. The novelty of the consideration of this problem lies in the fact that in the conditions of ANO DPO «UTS «Engineering» development of professional responsibility specialists is built on the basis of social partnership with leading companies.

Keywords: responsibility, professional responsibility, the components of professional responsibility, the development of professional responsibility.

Введение. Приоритетные направления развития российского образования в условиях инновационной экономики до 2020 года (зафиксированные в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (от 17 ноября 2008 г. № 1662-р); Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации (от 7 февраля 2008 г. № Пр-212); Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (от 12 мая 2009 г. № 537); Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (от 8 декабря 2011 г. № 2227-р) определяют цель Государственной программы, а именно – обеспечение соответствия качества российского образования меняющимся запросам населения и перспективным задачам развития российской экономики.

Перспективные задачи развития экономики объективно влекут за собой модификацию системы востребуемых качеств специалиста, изменение их содержания. Современное общество по-новому раскрывает содержание ответственности специалиста. Включение специалиста каждой области профессиональной деятельности – на производстве, в педагогике, медицине – в непосредственное управление процессом работы предприятия (фирмы, учреждения) требует расширения зоны личной ответственности специалиста, возрастания комплексной ответственности за принимаемые решения, выбор средств их осуществления, реализацию, поскольку от принимаемых им решений зависит оптимальность общей работы.

Современный специалист должен быть ответственным в любой деятельности, способным самостоятельно и компетентно принимать решения, готовый осознанно взять на себя ответственность за принятые решения и их осуществление, умеющий четко определять цель своей деятельности, прогнозировать варианты ее достижения, анализировать ход и результаты, извлекать уроки из возможных неудач и преодолевать трудности. В исследованиях, связанных с разработкой моделей специалиста (Э.Ф. Смирнова, Н.Ф. Талызина, Р. Петрунева, Н. Дулина, В. Токарев и др.), одним из социально значимых качеств, которыми должен обладать специалист, называется ответственность перед делом и людьми.

Материал и методы исследования. Ответственность – важнейшее свойство личности. Термин «ответственность» имеет прямое отношение к различным областям психологии. Содержание этого понятия анализируется в связи с изучением личности, когнитивных процессов, психологии управле-

ния, нравственного воспитания. В «Словаре современного русского литературного языка» дается следующее толкование понятия ответственности: «Ответственность – это возлагаемое на кого-либо или взятое кем-либо обязательство отчитываться в каких-нибудь своих действиях и принять на себя вину за возможные их последствия». Ответственность имеет непосредственное отношение к выполнению обязательств, под которыми понимают обещание или договор, требующие от принявшего их безусловного выполнения.

В психологическом словаре ответственность понимается как осуществляемый в разных формах контроль над деятельностью субъекта с точки зрения выполнения им принятых норм и правил. Различают внешние формы контроля, обеспечивающие возложение на субъект ответственности за результаты его деятельности (подотчетность, наказуемость и т.п.) и внутренние формы саморегуляции его деятельности (чувство ответственности, чувство долга).

Слово «ответственность» было введено в научный обиход А. Бейном в книге «Эмоции и воля» (1865 г.). Ответственность связывают с вопросом наказуемости, так как любой вопрос, возникающий при обсуждении этого термина, является вопросом обвинения, осуждения и наказания. Дж.Ст. Милль (XIX век) так же, как и А. Бейн, связывают ответственность с наказанием.

В психологической литературе рассматривается широкий круг вопросов, связанных с определением параметров ответственного поведения, путей и средств воспитания ответственного отношения к общественно полезной деятельности, выявление механизмов формирования ответственности. Так, отечественный исследователь проблемы психологии ответственности К. Муздыбаев отмечает, что этимологически слово ответственность происходит от глагола «вещать» и относится к старославянскому понятию вече, означавшему совет, уговор, согласие [1].

Ответственность всегда относилась к определенному субъекту и отражала объем задач и обязанностей личности, то есть пределы долга. Долг есть обязанность человека перед кем-то или перед своей совестью. Совесть же представляет собой осознание и переживание ответственности, основанные на самооценках исполнения обязанностей. В качестве субъекта ответственности могут выступать: отдельная личность; группа как определенная общность людей; государство как некая макроструктура. Наличие инстанции, перед которой субъект может и должен держать ответ за свои действия, является важным регулятором общественной жизни. Такими инстанциями могут быть:

- 1) общественно значимое лицо (например, президент, король, руководитель компании;
- 2) социальная группа (политическая партия, организация, общество и т.д.);
- 3) исторически сложившиеся этические, нравственные, религиозные и другие требования.

Существуют различные виды ответственности. Например, выделяют

политическую, юридическую, моральную, профессиональную, социальную и др.

В отечественной психологии выделяются четыре направления в исследовании ответственности:

1. В рамках первого направления, которое освещает проблему воспитания ответственности на разных возрастных этапах, занимались: К.А. Климова, Т.В. Морозкина, В.М. Пискун, Т.Н. Сидорова, Л.С. Славина, Н.М. Тен и др. Важным является то, что в исследованиях показаны основные параметры, условия формирования, ведущие факторы, влияющие на процесс становления ответственности.

2. В рамках второго направления ответственность рассматривается как социально-психологический феномен в условиях совместной деятельности. Данными исследованиями занимались В.С. Агеев (1982), Е.Ф. Дорофеев, Л.С. Сухинская и др., подчёркивая социальность этого качества, обусловленного генетически. В данных работах изучение ответственности происходит в рамках реальной трудовой деятельности, раскрывая, основные референты ответственности: эмоциональные, когнитивные, поведенческо-волевые.

3. К третьему направлению относятся работы В.А. Горбачёвой, К. Муздыбаева, А.Л. Слободского, в которых исследуется проблема формирования ответственности в конкретной деятельности, причём деятельности ведущей на данном этапе развития личности.

4. В рамках четвертого направления Л.И. Дементий предложила применить типологический подход для исследования ответственности, рассматривая её, как гарантирование личностью достижение результата (а потому – обеспечения способа его достижения) собственными усилиями при заданном уровне сложности и ограниченном времени, с учётом возможных неожиданностей, трудностей, то есть овладение целостностью ситуации и построение оригинального контура деятельности [2].

Основы педагогической теории ответственности заложены в трудах А.С. Макаренко, В.А. Сухомлинского. Современные педагогические исследования посвящены определению путей и средств формирования ответственности учащихся и педагогов общеобразовательной школы (А.Д. Алферов, Ш.А. Амонашвили, Ю.К. Бабанский, Э.Л. Васильева, Л.М. Горбунов, З.Ф. Есарева, Т.Г. Иваненко, Л.А. Косолапова, Н.В. Кузьмина, Л.И. Нор, Ю.В. Рева, Н.Ж. Самьяева, Н.Б. Скорбилина, И.П. Сокольников, Д.Л. Теплов, В.Ф. Шаталов, Г.И. Щукина и др.).

В условиях реформирования системы профессионального образования необходимо как в теоретическом, так и в практическом плане больше внимания уделять проблемам формирования профессиональной ответственности будущего специалиста, развивая его компетентность в совокупности знаний, убеждений, потребностей, творческой позиции личности, составляющих базис успешной деятельности.

Профессиональная ответственность выступает как профессионально значимое личностное качество будущего специалиста, значимая составляющая профессионализма, базирующаяся на чувстве долга, выраженная чув-

ственно-эмоциональными проявлениями, актуализирующая социальную активность, позитивную мотивацию, позитивное отношение к людям.

Проанализируем, какие компоненты выделяют авторы при рассмотрении профессиональной ответственности. Разнообразны мнения ученых при выделении структурных компонентов профессиональной ответственности. Например, В.А. Бодров и А.Г. Луценко [3] в ходе факторно-аналитического исследования представлений специалистов различных специальностей о содержании и структуре понятия «профессиональная ответственность» определили тезаурус соответствующих психологических качеств, объединенных в группы.

Первая группа включила характеристики, отражающие отношение личности к труду (трудолюбие, добросовестность, активность и др.), к коллективу (доброта, отзывчивость, требовательность, тактичность, обязательность, принципиальность и др.), к самой себе в процессе деятельности (самокритичность, уверенность, самоконтроль, аккуратность и др.).

Вторая – объединила черты характера: моральные (честность, обязательность, порядочность, справедливость и т.д.), волевые (настойчивость, решительность, находчивость и др.), эмоциональные (спокойствие, смелость, устойчивость, тревожность и др.) качества.

Кроме того, многие авторы, как и при рассмотрении ответственности, выделяют деятельностный компонент. Например, Л.В. Лидак и Н.Ф. Желаяевская [3], проведя анализ проблемы профессиональной ответственности личности, выделили в ее структуре следующие компоненты: когнитивный, мотивационно-ценностный и конативный. При этом конативный компонент профессиональной ответственности личности обуславливает готовность действовать, осуществлять задуманное в соответствии с целью и задачами. Именно этот компонент, по мнению авторов, связан с проявлением таких личностных качеств, как добросовестность, исполнительность, дисциплинированность, требовательность, честность, самостоятельность, уверенность, самокритичность, собранность. Сходные компоненты выделяет и А.Ю. Красильников [3] при рассмотрении проблемы воспитания профессиональной ответственности сотрудников таможенных органов (когнитивный, эмоциональный, интеллектуально-волевой и конативный). Конативный компонент профессиональной ответственности автор связывает с готовностью действовать, осуществлять задуманное в соответствии с целью и задачами. Он проявляется в целенаправленных действиях по решению непосредственных задач и свидетельствует, насколько действенной является профессиональная ответственность специалиста, какова эффективность его деятельности, какие ее компоненты требуют корректировки.

Т.Ф. Рымарева выделяет в структуре профессиональной ответственности (авиатехников) следующие компоненты:

- мотивационный компонент, включающий профессиональную мотивацию, мотивацию учебно-профессиональной деятельности, мотивацию достижения цели и мотивацию принятия ответственных решений;
- когнитивный компонент, включающий систематизированные знания

о сущности профессиональной ответственности вообще и профессиональной ответственности в авиации; о специфике профессиональных отношений в авиации; о нормах поведения, через которые реализуется профессиональная ответственность;

– эмоционально-волевой компонент, включающий эмоциональную устойчивость (особенно в экстремальных ситуациях и ситуациях риска), настойчивость, организованность, решительность, готовность отвечать за результаты своей деятельности;

– рефлексивно-деятельностный компонент, включающий умения целеполагания, планирования, самоконтроля, коррекции своей деятельности, соответствующей нормам профессионально ответственного поведения.

Неопределенны границы применения в педагогике еще одного общенаучного понятия – развитие. Синтезируя наиболее устоявшиеся определения, приходим к выводу, что развитие – это процесс и результат количественных и качественных изменений человека. Оно связано с постоянными, непрекращающимися изменениями, переходами из одного состояния в другое, восхождением от простого к сложному, от низшего к высшему. В человеческом развитии проявляется действие универсального философского закона взаимоперехода количественных изменений в качественные и наоборот.

Развитие личности – сложнейший процесс объективной действительности. Для углубленного изучения этого процесса современная наука пошла по пути дифференцирования составных компонентов развития, выделяя в нем физическую, психическую, духовную, социальную и другие стороны. Педагогика изучает проблемы духовного развития личности во взаимосвязи со всеми другими компонентами. Итак, развитие человека – это сложный процесс движения от простого к сложному; от несовершенного к совершенному; движение по восходящей траектории от старого качественного состояния к новому [4].

Результаты исследования. Структура профессиональной ответственности специалиста в условиях АНО ДПО «УЦ «Энергоинжиниринг» складывается из следующих компонентов: когнитивного, мотивационно-ценностного и конативного.

Когнитивный компонент, включает систематизированные знания о сущности профессиональной ответственности вообще и профессиональной ответственности в конкретной профессии; о нормах поведения, через которые реализуется профессиональная ответственность.

Мотивационный компонент, включает профессиональную мотивацию, мотивацию достижения цели и мотивацию принятия ответственных решений;

Когнитивный компонент, включает готовностью действовать, осуществлять задуманное в соответствии с целью и задачами. Он проявляется в целенаправленных действиях по решению непосредственных задач и свидетельствует, насколько действенной является профессиональная ответственность специалиста, какова эффективность его деятельности, какие ее компоненты требуют корректировки.

Развитие профессиональной ответственности в условиях АНО ДПО «УЦ «Энергоинжиниринг»» осуществляется систематизированной работой по вооружению слушателей знаниями о сущности профессиональной ответственности в конкретной профессии, повышению профессиональной мотивации и организацией совместной работы с социальными партнёрами (в рамках дуального обучения) по формированию у слушателей готовности действовать, осуществлять задуманное в соответствии с целью и задачами.

Вывод. Развитие профессиональной ответственности специалистов в условиях АНО ДПО «УЦ «Энергоинжиниринг» возможно при развитии всех её структурных компонентов в рамках социального партнёрства с предприятиями.

Список используемой литературы

1. Желаевская Н.Ф. Влияние профессиональной ответственности личности на карьерное продвижение: монография / Желаевская Н. Ф.; Федеральное агентство по образованию, Московская открытая социальная акад. (Минераловодский фил.). – Минеральные Воды : [б. и.], 2010. - 242 с.

2. Алферова Е.И. Стратегии формирования ответственности в процессе профессионального становления личности // ТГСПА им. Д.И. Менделеева. – 2010. – № 3. – С. 34-36.

3. Мухаметшин А.Т. Профессиональная ответственность будущего специалиста как педагогическая проблема // Вестник Университета Российской академии образования. – 2009. – № 4. – С. 143-147.

4. Подласый И.П. Педагогика: 100 вопросов – 100 ответов: учеб. пособие для вузов/ И.П. Подласый. — М.: ВЛАДОС-пресс, 2004. - 365 с.

Профилактика профессионального выгорания

*Ж.И. Киселева, преподаватель, ФГБОУ ВО
Оренбургский государственный университет, Россия,*

*В.В. Шляпкина, учитель,
ГКОУ «Специальная (коррекционная) школа-интернат № 2» , Россия*

Аннотация. В современных условиях жизни общества, высокие требования предъявляются к каждой профессии. Соответственно работодатель требует от работника высокой профессиональной отдачи. К сожалению, высокая профессиональная отдача не всегда оказывает положительное влияние на здоровье. В связи с этим, работники должны быть заинтересованы в знании особенностей такого явления как профессиональное выгорание.

Ключевые слова: профессиональное выгорание, правила, физминутки.

Abstract. In the modern conditions of life, high demands are placed on each

profession. Accordingly, the employer requires the employee to maintain high professional impact. Unfortunately, high professional the return not always has a positive effect on health. In this regard, employees should be interested in knowledge of the characteristics of the phenomenon of occupational burnout.

Keywords: professional burnout, rules, physical minutes.

В современных условиях жизни общества, высокие требования предъявляются к каждой профессии. Соответственно работодатель требует от работника мобильности, высокой работоспособности с достижением поставленных производственных целей, способности к непрерывному саморазвитию и т.д. Что бы соответствовать запросам работодателя, работнику приходится много работать, в том числе и в свободное время, при этом находиться в постоянном психофизическом напряжении. Такие напряжения могут привести к профессиональному выгоранию.

Профессионально выгорание – это один из видов профессиональной деформации личности. Профессиональное выгорание определено воздействием стрессообразующих факторов связанных с профессиональной деятельностью [1, 2].

На профессиональное выгорание оказывает влияние много факторов и можно выделить следующие группы.

1 группа. Профессиональное выгорание связано с интеллектуальной деятельностью и общением с людьми.

2 группа. Профессиональное выгорание связано с постоянными внутрличностными конфликтами, низкой заработной платой, плохими условиями труда.

3 группа. Профессиональное выгорание связано с боязнью потерять рабочее место.

4 группа. Профессиональное выгорание связано с некомпетентностью работника, с несоответствием требований профессии и личностных качеств работника.

5 группа. Профессиональное выгорание связано с большой численностью жителей (это характерно для мегаполисов).

6 группа. Профессиональное выгорание связано с особенностями пребывания в экстремальных ситуациях, где требуется повышенный уровень психофизических возможностей организма.

7 группа. Профессиональное выгорание связано с особенностями профессиональной деятельности, например монотонность работы.

Профессиональное выгорание характерно для тех, кто из-за своего чрезмерного занятия работой настолько истощается психофизически, что подрывает свое здоровье (физическое, психическое и социальное) и теряет интерес не только к работе, но и к жизни в целом.

Происходит это так: работник выполняет профессиональную деятельность, не жалея сил, сначала организм его не сопротивляется этому и справляется с возложенными на него нагрузками. Но, через какое то

время, отдача работе перейдет предельную черту, здесь ситуация становится стрессовой, переходя в хронический стресс.

Стадии профессионального выгорания:

Первая стадия: на уровне выполнения функций, независимого поведения, забывания в нужный момент слов, терминов, привычных фраз, фактов внесения записей в реестры и т.п. Возникают перебои в выполнении простых двигательных действий. Эти действия иногда воспринимаются спокойно и могут найти простые оправдания, тем не менее, они уже являются тревожным сигналом.

Первая стадия может формироваться 3-5 лет.

Вторая стадия: снижение заинтересованности в работе, потребности в общении, нарастание апатии, повышенное недовольство, порой с излишней раздражительностью. На этой стадии становится заметным появление отрицательных психофизиологических проявлений, таких как головная боль, увеличение систолического давления, общее плохое самочувствие, частое головокружение и т.п.

Вторая стадия формируется от 5 до 15 лет.

Третья стадия: непосредственно личностное выгорание. Характеризуется полной потерей интереса к работе и жизни в целом, эмоциональным опустошением, отсутствием жизненных сил. Человек старается найти то, что отвлекает его от работы или просто уединиться. Усиливаются отрицательные психосоматические проявления и расстройства. Появляются стойкие отклонения в состоянии здоровья.

Третья стадия формируется от 10 до 20 лет.

Время формирования стадий профессионального выгорания зависит от разных личностных, профессиональных и иных факторов.

Если начался процесс профессионального выгорания, то организм даст знать. Для этого важно знать симптомы профессионального выгорания, которые можно разделить на три группы: психофизиологические, социальные и поведенческие.

К психофизиологическим симптомам относятся:

- астения, депрессия;
- снижение уровня восприятия и реактивности на внешние изменения (отсутствие интереса на новизну, притупление или отсутствие страха на опасную ситуацию);
- беспричинная головная боль, кожные раздражения, тахикардия, сухость, постоянные расстройства желудочно-кишечного тракта и т.п.;
- резкая потеря или увеличение веса тела;
- нарушение сна;
- ухудшения в работе органов чувств.

Среди социальных симптомов выделяют следующие:

- обесценивание результатов работы;
- повышенное раздражение в общении, повышенная отрицательная реакция на мелочи;
- увеличение количества нервных срывов, желание «уйти в себя»;

- частое переживание, без особых причин, отрицательных эмоций;
- ощущение неосознанного волнения и состояние повышенного уровня тревоги, страха, иногда гиперответственности;
- общая отрицательная установка на жизненные и профессиональные перспективы;
- фрустрация.

К поведенческим симптомам относятся:

- нарастающее ощущение, что работать становится тяжелее;
- изменение режима труда;
- зачастую, без объективной необходимости брать работу домой, но не делать ее и дома;
- отказ принимать на себя ответственность, принимать решения;
- снижение оптимизма относительно работы, появление равнодушия к ее результативности;
- не рациональное использование рабочего времени;
- дистанцированность от коллег и клиентов, повышение уровня неадекватной критичности;
- злоупотребление курением, алкоголем, успокоительными лекарствами, употребление наркотических средств [2, 3, 4].

Следует отметить, что каждый человек индивидуален и соответственно проявление профессионального выгорания будет различным. Выход из профессионального выгорания есть, но каждый работник должен стремиться не только не «заходить» в него, но и вовсе не допускать его начала. Для этого следует соблюдать следующие правила:

- всегда «видеть» результат своей профессиональной деятельности, результат должен приносить удовлетворение;
- ставить достижимые цели;
- уметь организовывать профессиональную деятельность, рационально распределять время;
- чередовать виды деятельности;
- иметь хобби;
- регулярно заниматься физической культурой [3, 5, 6].

Так, например, своевременное выполнение физминуток не только повысит работоспособность и эмоциональное состояние, но и предотвратит появление профессионального выгорания.

Физкультурные минутки – это физические упражнения, проводимые для предотвращения утомления. Во время физминуток происходит возбуждение в отделах головного мозга, которые отвечают за движения, соответственно в других отделах возможен кратковременный отдых [7, 8, 9] (при умственной работе). Можно физкультминутки разнообразить упражнениями с предметами, это будет способствовать еще и улучшению эмоционального фона работника [10, 11].

Представим упражнения физминутки с эспандером растяжным:

I. Ходьба на месте, ходьба на месте в высоком подниманием бедра, ходьба с захлестыванием голени.

Методические указания: спина прямая, подбородок поднять, дыхание свободное. Упражнение выполнять 1-2 мин.

II. И.п. (исходное положение) стойка ноги врозь, эспандер внизу.

1 – стойка на носках, эспандер вверх, руки в стороны;

2 – и.п.

3 – стойка на носках эспандер за голову, руки в стороны;

4 – и.п.

Методические указания: держать равновесие; выше стойка на носках; подбородок поднять; спина прямая. Упражнение выполнять 6-8 раз.

III. И.п. стойка ноги врозь, эспандер за головой.

1 – наклон влево, эспандер вверх, руки в стороны;

2 – и.п.

3 – наклон вправо, эспандер вверх, руки в стороны;

4 – и.п.

Методические указания: с каждым разом глубже наклон, сосредоточиться на разведении рук, а не на наклоне. Упражнение выполнять 6-8 раз.

IV. И.п. стойка ноги врозь, эспандер внизу.

1 – поворот влево, эспандер вперед, руки в стороны;

2 – и.п.;

3 – поворот вправо, эспандер вперед, руки в стороны;

4 – и.п.

Методические указания: спина прямая; больше поворот. Упражнение выполнять 6-8 раз.

V. И.п. Стойка эспандер вверху.

1 – левое колено к груди, эспандер вперед-вниз руки в стороны;

2 – и.п.;

3 – правое колено к груди, эспандер вперед-вниз руки в стороны;

4 – и.п.

Методические указания: выше колено; держать равновесие; спина прямая; подбородок поднять. Упражнение выполнять 6-8 раз.

Таким образом, рассмотрены некоторые особенности развития профессионального выгорания работников. Представлены факторы, оказывающие влияние на профессиональное выгорание. Подробно расписаны стадии профессионального выгорания и симптомы. Все это необходимо знать, для того, чтобы не допустить наступление данного явления. Представленные правила помогут в этом, а комплекс физминутки с эспандером растяжным позволит сменить виды деятельности и восстановить организм при умственной работе.

Дальнейшее изучение путей выхода и избежания профессионального выгорания работников требует изучения результативности деятельности.

Список используемой литературы

1. Климов, Е. А. Основы производства. Выбор профессии. – Ч. 2. Выбор профессии / Е. А. Климов, С. Н. Чистякова ; под ред. П. Р. Атутова, В. А. Полякова. – М. : Просвещение, 1987. – 64 с.

2. Профессиональное выгорание работников, его причины и возможные последствия. URL: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1064>
3. Геворкян, Д.К. Эмоциональное выгорание в спорте [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/13389.pdf> (дата обращения 13.12.2016).
4. Сеченов И.М. Элементы мысли. – СПб. : Питер, 2001. – 416 с.
5. Физиолого-гигиенические аспекты трудовой деятельности человека: Учебное пособие к элективному курсу. Волгоград, 2006. – 85 с.
6. Шумилина, Н.С., Гилязиева, С.Р., Холодова, Г.Б. Физическая культура в системе профессиональной подготовки бакалавров: теоретический аспект: электронное учебное пособие / С.Н. Шумилина, С.Р. Гилязиева, Г.Б. Холодова; Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. - Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2015. – 191 с. ISBN 978-5-4417-0579-0
7. Матвеев Л. П. Прикладность физической культуры: понятийные основы и их конкретизация в современных условиях // Теория и практика физической культуры. – 1996. – № 7. – С. 42-47.
8. Матвеев Л.П. Теория и методика физической культуры. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Физкультура и Спорт, СпортАкадемПресс, 2008. – 544 с.
9. Смирнов В.М., Дубровский В.И. Физиология физического воспитания и спорта: Учеб. для студ. сред. и высш. Учебных заведений. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2002. – 608 с.
10. Киселева, Ж.И. Некоторые аспекты организации и методики проведения физкультурных минуток с предметами / Ж. И. Киселева, Л.Ю. Колтырева, В.В. Шляпникова // ВЕСТНИК ОГУ. – 2015. - № 2 (177).- С.72-76.
11. Киселева, Ж. И. Особенности активного отдыха, как фактора, повышающего работоспособность / Ж. И. Киселева, В. В. Шляпникова // Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях : XI Международная научно-практическая конференция. – Оренбург : Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016.- 530-535 С.

К вопросу о формировании профессиональной ответственности средствами физической культуры

Н.С. Шумилина, доцент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

С.Р. Гилязиева, доцент

Оренбургский государственный университет, Россия,

М.И. Болотова, профессор

Оренбургский государственный медицинский университет, Россия

И.Ю. Спасская, зам. директора АНО ДПО «УЦ «ЭНЕРГОИНЖИНИРИНГ»,
Россия

Аннотация. При формировании профессиональной ответственности средствами физической культуры необходимо заложить базу для командного взаимодействия, создать основу представлений сотрудников о личной и комплексной ответственности за принимаемые решения, иметь понятие о методах повышении работоспособности, о ведении здорового образа жизни. В результате существует «отдача» руководителю: персонал заинтересован в своей работе, коллектив более сплочен, присутствует уважительное отношение к руководству организации. Всё это способствует повышению производительности труда, отмечается рост показателей выполнения поставленных задач.

Ключевые слова: профессиональная ответственность, физическая культура, здоровый образ жизни, коллектив, организация.

Abstract. With the formation of the professional liability means of physical training is necessary to lay the foundation for team collaboration, to create the basis of staff perceptions of personal and comprehensive responsibility for the decisions taken, have an understanding of the methods of increasing the efficiency of the conduct of a healthy lifestyle. As a result, there is a "return" to the head: the staff is interested in their work, the team more united, there is respect for the leadership of the organization. All this contributes to productivity, growth rates observed performance of tasks.

Keywords: professional liability, physical education, healthy lifestyle, team, organization.

Одним из востребуемых качеств личности на рынке труда является профессиональная ответственность. От умения специалиста самостоятельно, грамотно и компетентно принимать решения, брать ответственность по их осуществлению зависит результат коллективной работы.

При формировании профессиональной ответственности средствами физической культуры необходимо заложить базу для командного взаимодействия, создать основу представлений сотрудников о личной и комплексной ответственности за конечный результат деятельности, иметь понятие о методах повышении работоспособности, о ведении здорового образа жизни. За последние годы данная проблема перешла в ряд актуальных по причине переустройства российского общества.

Физическая культура имеет все предпосылки для формирования профессиональной ответственности специалиста, так как именно в физкультурно-спортивной деятельности наиболее ярко проявляются базисные составляющие данного качества: чувство долга, дисциплинированность, активность, обязательность, требовательность, уверенность, честность, решительность и т.д. Особенно хотелось отметить личную ответственность в профессиональной деятельности – это способность заботиться о своем здоровье и здоровье окружающих людей, придерживаться здорового образа жизни.

Для физического развития работника, повышение функциональных возможностей, общей работоспособности, совершенствования двигательных качеств, профилактики профессиональных заболеваний необходимо регуляр-

но заниматься физической культурой, повышать уровень общей физической подготовки.

Говоря о влиянии физической культуры на здоровье человека, важно изучить все составляющие этого процесса. В условиях современного мира с появлением устройств, облегчающих трудовую деятельность значительно сократилась двигательная активность, в следствии того что работники организации стали меньше времени двигаться, и как показали исследования около 70 % «просиживают» своё рабочее время, в следствии чего происходит снижение функциональных возможностей сотрудника, а это значит, что развиваются различного рода заболевания, в том числе и профессиональные. Ухудшается здоровье человека, нарастает физическое и психическое перенапряжение и как результат - плохое самочувствие [1].

Задачами общей физической подготовки являются:

- развитие и укрепление мышечной ткани;
- усиление скоростных способностей;
- воспитание выносливости.

Говоря о средствах общей физической подготовки можно сказать о подготовительных упражнениях, которые в свою очередь способствуют успеху в различных видах деятельности. Другими словами, эта подготовка строится из подготовительных и основных упражнений, с помощью которых увеличивается уровень работоспособности [2].

При недостаточном количестве в организме человека необходимых ему энергетических затрат происходит несогласование работоспособности мышечной, костной, дыхательной и естественно сердечно – сосудистой системы и организма при взаимодействии с окружающей средой, а также к снижению иммунитета и ухудшению обмена веществ.

Разделение труда на "физический" и "умственный" носит условный характер. Однако такое разделение необходимо, ибо с его помощью легче изучать динамику работоспособности специалистов в течение рабочего дня, а также подобрать средства физической культуры и спорта в целях подготовки обучающихся к предстоящей работе по профессии [1].

Если возникает фактическая умственная или же физическая перегрузка, то целесообразно проводить для улучшения самочувствия, для укрепления своего здоровья, своей иммунной системы, развития мышечной памяти, устойчивости организма к неблагоприятным воздействиям внешней среды различные оздоровительные упражнения.

Физическая культура может носить как оздоровительный, так и профилактический характер. Эффект и в том и в другом случае считается крайне важным, так как в последнее время число людей с различными заболеваниями стремительно растёт.

Физическая культура должна присутствовать в жизни человека с раннего возраста и не покидать её до старости. Физическая культура формирует такие качества личности, как:

- дисциплинированность;

- эмоциональная устойчивость и воля;
- быстроту ориентации в различных ситуациях;
- принятие оперативного решения;
- способность сопоставлять свои личные интересы с интересами коллектива;

-самообладание, решительность, стойкость и др. [3].

Роль физической культуры в формировании профессиональной ответственности усиливается в связи с самой ее социальной сущностью, высокий эмоциональный фон выполнения различных физических упражнений, особенно в форме эмоционально окрашенных соревнований, способствует развитию склонности к сопереживанию, взаимопомощи при выполнении дружеских коллективных действий, взаимной ответственности за достижение общих целей [4].

Одновременно важным является элемент выбора степени нагрузок на организм, так как здесь необходим индивидуальный подход к каждому человеку, в результате чего используются определенные методические приемы, средства организации и реализации разных видов физической культуры. Развитие двигательной активности человека наилучшим образом осуществится лишь при учете его индивидуальных двигательных особенностей, психологических факторов, морфологических возможностей организма.

На основе изучения литературы о физкультурно-спортивной деятельности и практического опыта, можно сказать, что за основу организации физической подготовки сотрудников необходимо взять концепцию тренировки. Сила, скорость и качественный уровень работоспособности могут быть получены только через использование способа целенаправленного привыкания организма человека к определенным по объему, содержанию и интенсивности физическим нагрузкам.

Выделяют четыре основных зоны физических нагрузок, каждой из которых соответствует определенный уровень биоэнергетических процессов и диапазон частоты сердечных сокращений (ЧСС):

1. Максимальная зона нагрузок. Периодичность- не должна превышать 20 сек. Чувство утомления наступает уже через 10-15 сек.

2. Субмаксимальная зона нагрузок. Периодичность составляет не менее 20-30 сек., (в среднем 3-5 мин). При данной нагрузке можно проследить выделение молочной кислоты.

Помимо процессов, не требующих наличия кислорода, вступают в действие и аэробные процессы. Следовательно, резко усиливается дыхание и кровообращение.

3. Большая зона нагрузок. Длительностью от 5 до 30 мин. Поэтому можно проследить появление выделительных процессов обмена веществ: пототделение, молочная кислота.

4. Умеренная зона нагрузок. Рекомендуются проводить до 2,5 до 3 часов. Отличительной особенностью этой зоны нагрузок от трёх других, за-

ключается в проявлении устойчивого состояния здоровья и поддержании массы тела в желаемом результате [5].

После вышеизложенных зон нагрузок, необходимо отметить, что каждому человеку целесообразно определить свою индивидуальную зону.

Ведь чрезмерные нагрузки на организм человека как здорового, так и с каким-либо заболеванием, могут причинить вред [4].

Спортивное направление физических упражнений влияет на физкультурную активность, прививает спортивность повседневной жизни, а также психически, нравственно и, конечно же, физически преобразует личность, формируя при этом ответственность. Конечной целью формирования профессиональной ответственности сотрудника является не только воспитание спортивного характера, но и формирование коллективных устремлений к решению поставленных задач. Главная из них – командная победа.

При проведении социологического опроса среди сотрудников, выяснилось, что занятия физической культурой предпочитают лишь 75 % человек, при том что занятия спортом на сегодняшний день имеют положительную тенденцию, остальные 25 % пытаются полностью оградить себя от физических упражнений, несмотря на большое многообразие различных спортивных комплексов. Зачастую люди, оправдывая свою лень, ссылаются на нехватку времени для занятий физической культурой.

Известно, что постоянное нервно-психическое перенапряжение и хроническое умственное переутомление без физической разрядки вызывают тяжелые функциональные расстройства в организме, снижение работоспособности и наступление преждевременной старости [6].

Рассмотрим роль физической культуры в организации коллектива автономной некоммерческой организации ДПО «Учебный центр «Энергоинжиниринг», основным видом деятельности которой является повышения качества профессиональной переподготовки и повышения квалификации обучающихся за счет их профессионального саморазвития как способа конструирования собственной жизненной стратегии.

Важный приоритет среди сотрудников заключается в здоровом образе жизни, так как являясь носителем передовых технологий, сотрудникам предприятия самим необходимо придерживаться одного из главнейших принципов профессиональной ответственности.

«В здоровом теле – здоровый дух» – именно такую задачу, ставят перед собой и сотрудники, и руководство АНО ДПО «УЦ «Энергоинжиниринг».

Поддержание здорового образа жизни сотрудников на настоящий момент является важнейшим элементом корпоративной культуры во многих российских и западных компаниях.

В компании стараются придерживаться принципов морального и материального стимулирования, а также учитываются принципы спортивных интересов. Немаловажным для руководителя компании является отлаженное командное взаимодействие в коллективе. При совместных занятиях физической культурой сотрудников осваиваются навыки понимания поведения лю-

дей в стрессовой ситуации, приобретаются навыки эмпатии (психологической поддержки), лучше осуществляется контроль, требуется меньше времени на координацию.

При исследовании представлений о коллективе отмечается, что, чаще всего, команда проявляется в:

- ориентации на решение совместной задачи,
- сплоченность коллектива,
- ориентация на интеграцию и взаимодействие.

Необходимость существования команды определяется в реализации целей, получении прибыли, развитии организации, ее безопасности.

Мероприятия по поддержке здорового образа жизни сотрудников состоят из:

- профилактической программы, дающей мотивацию к здоровому образу жизни;
- действия по борьбе с алкоголем;
- мероприятия по борьбе с курением;
- программы по психологической разгрузке работников.

Разберем подробно каждое из направлений.

Профилактические программы, дающие сотрудникам мотивацию к здоровому образу жизни:

- проведение приглашённым заранее врачом, медицинского осмотра;
- установка автоматов чистой питьевой воды «Живой источник» для работников, или установка специальных фильтров для очистки воды из крана;
- выдача сертификатов на иные медицинские осмотры врача;
- различные программы, в соответствии требованиям Российской Федерации.

Стимулирование сотрудников для поддержания здорового образа жизни:

- проведение так называемых «дней здоровья». В помещении организации располагается спортивный зал, с нужным инвентарём, или сотрудники, заранее посоветовавшись между собой и согласовав с руководителем, могут предложить выездную тренировку на свежем воздухе;
- программа поощрений сотрудников;
- иные проводимые мероприятия (покупка для сотрудников абонементов на посещение бассейна).

Проведение таких мероприятий по ведению здорового образа жизни помимо всего вышеперечисленного дает снижение заболеваемости работников АНО ДПО «УЦ «Энергоинжиниринг».

После всего упомянутого, выделим ключевые цели таких программ:

- физическое и психоэмоциональное состояние персонала;
- повешение знаний и идей о здоровом образе жизни;
- повышение имиджа организации;
- проверка состояния здоровья;
- физическая подготовленность;

- внутренние и внешние коммуникации;
- здоровое питание.

Помимо всего прочего, сотрудники могут получить консультацию не только врача терапевта, но и врача диетолога, соответственно при таковой необходимости.

Среди культивируемых видов спорта на предприятии работники организации отдают предпочтение футболу и волейболу; различные забеги на длинные дистанции, участие в соревнованиях, например, такие как «Кросс Наций» или «Лыжня России».

Обратим внимание на корпоративный баланс компании между работой и личной жизнью:

- первое и немаловажное – гибкий график работы;
- следующее – проведение новогодних мероприятий для сотрудников и их детей;
- последнее – тренировки по управлению стрессом.

Для того, чтобы разобраться с эффективностью влияния здорового образа жизни на сотрудников, проведено маркетинговое исследование состояния удовлетворённости работников.

Анкетирование сотрудников АНО ДПО «УЦ «Энергоинжиниринг».

О здоровом образе жизни.

Здравствуйте, потратьте, пожалуйста, несколько минут своего времени на заполнение следующей анкеты. При желании, анонимно (нужное подчеркнуть).

Ваш пол	Мужской Женский
Ведете ли Вы здоровый образ жизни?	Да Нет
Удовлетворены ли Вы качеством предоставляемых компанией услуг ведения ЗОЖ?	Да, очень Скорее да Я не знаю Скорее нет Совсем нет
Эффективно ли на Вас влияет стимулирование по поддержке ЗОЖ?	Намного эффективно В определенной степени Нет не эффективно
Нравится ли Вам программа проведения Дня здоровья?	Да Нет Трудно сказать
Улучшилось ли Ваше самочувствие после наших оздоровительных программ?	Да, конечно Совсем нет Я не могу дать точного ответа
Знаете ли Вы в полной мере о состоянии своего здоровья?	Да Нет

Итак, анализ данных, полученных согласно данным анкетирования сотрудников организации, который показал, что из всей численности работников (25 человек), 58 % женщин и 42 % мужчин, которые полностью удовлетворены качеством здорового образа жизни и поддерживают его на протяжении рабочего и личного времени.

Стоит отметить, что эта редкая особенность, когда коллектив так сплочен и настолько любит занятия физической культурой, не в каждой организации можно встретить такой коллектив.

Проведение мероприятий по ведению здорового образа жизни, полностью соответствует ожиданиям сотрудников АНО ДПО «УЦ «Энергоинжиниринг».

Исходя из такого отношения к своим подчиненным, руководитель анализируемого АНО ДПО «УЦ «Энергоинжиниринг» отмечает, что проведение физкультурно-оздоровительных мероприятий повышают образ жизни сотрудников в лучшую сторону. И соответственно существует «отдача» руководителю: персонал заинтересован в своей работе, коллектив более сплочен, присутствует уважительное отношение к руководству организации. Кроме того, всё это способствует производительности труда, отмечается рост показателей выполнения плана, поставленного руководителем.

Подводя итог, можно сказать, что средства физической культуры оказывают огромное влияние на формирование профессиональной ответственности специалиста. Данные, полученные при изучении отношения коллектива к здоровому образу жизни, помогут обеспечить базу для создания командного взаимодействия и умений по физическому самосовершенствованию личности и повышению работоспособности сотрудников в течение всей жизни.

Список используемой литературы

1. Гилазиева, С.Р. *Профессионально-физкультурная компетентность взрослого населения в системе непрерывного образования // Вестник Оренбургского государственного университета. 2014. № 2. С. 38.*

2. Виленский, М.Я., Горшков, А.Г. *Физическая культура и здоровый образ жизни студента: учебное пособие / - М.: КНОРУС, 2012. -240 с.*

3. Гуревич, И.А. *Физическая культура и здоровье. [Электронный ресурс]: учеб.-метод. пособие / И.А. Гуревич. – Минск: Высшая. школа, 2011. – 349 с.*

4. *Физическая культура в системе профессиональной подготовки бакалавров: теоретический аспект: электронное учебное пособие / Шумилина Н.С., Гилазиева С.Р., Холодова Г.Б. Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2015. № 8-9 (75-76). С. 9.*

5. Шумилина, Н.С. *Возможности спортивного клуба для формирования профессионально-этической направленности // Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях: электронный сборник научных трудов X Международной научно-*

практической конференции. Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2015. № 8-9 (75-76).

6. Нестерова, Т.Г. Концепт как объект исследований современной лингвистики / Т.Г. Нестерова // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры // Материалы Всероссийской научно-методической конференции; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2014. – С. 2356-2360. – ISBN 978-5-4417-0309-3.

Деловое общение в образовательном процессе вуза

*Н.Г. Костина, к.п.н. доцент ФГБОУ ВО
Оренбургский государственный педагогический
университет, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается деловое общение с двух точек зрения: во-первых, со стороны взаимодействия преподавателя и студента и во-вторых, как предмет изучения.

Ключевые слова: общение, деловое общение, межличностное общение, синергетическое взаимодействие.

Abstract. In the article business communication is considered from two points of view: firstly, as interaction of a tutor and a student, and secondly, as a subject under study.

Keywords: communication, business communication, interpersonal communication, synergic interaction.

Проблемы общения разрабатываются в философии (М.С. Каган), на стыках философии и общей психологии (Б.Ф. Ломов), общей и социальной психологии (Б.Д. Парыгин, Г.М. Андреева), общей психологии и психолингвистики (школа А.А. Леонтьева), общей психологии и педагогики (А.А. Бодалев), психологии и психиатрии (А. Кемпинский, Е. Мелибруда), в рамках теории коммуникативных актов и теории информации, в педагогике (В.А. Кан-Калик, А.В. Мудрик, И.И. Рыданова).

В данной работе мы стремимся обосновать понятие «деловое общение» на основе сложившихся научных подходов к категории общения вообще.

В обыденном повседневном употреблении слово «общение» имеет широкий смысл, обозначая все формы непосредственных контактов между людьми. По определению, предлагаемому словарем русского языка С.И. Ожегова, общение есть взаимные сношения, деловая, дружеская связь [8].

Процесс общения может в одно и то же время выступать и как процесс взаимодействия людей, и как информационный процесс, и как отношение людей друг к другу, и как процесс их взаимного влияния друг на друга, и как процесс их взаимного переживания и взаимного понимания друг друга.

Двухуровневый подход к определению функций общения (В.А. Семи-

ченко, А.Л. Потеряхин) [9] предполагает рассмотрение общения на интегральном и локальном уровнях.

На интегральном уровне деловое общение является необходимым условием протекания профессиональной, производственной деятельности. На локальном уровне общение рассматривается как факт конкретного взаимодействия.

М.С. Каган различает четыре возможные функциональные ситуации:

- 1) цель общения находится вне самого взаимодействия субъектов;
- 2) цель общения заключена в самом общении;
- 3) цель общения состоит в приобщении партнера к опыту и ценностям инициатора общения;
- 4) целью общения является приобщение самого его инициатора к ценностям партнера [5].

На основе этих параметров можно судить о том, что деловое общение вписывается в рамки первой функциональной ситуации, т.е. имеет цель вне взаимодействия субъектов и служит способом организации и оптимизации того или иного вида предметной деятельности: производственной, научной, управленческой, коммерческой, внешнеэкономической, педагогической и т.д. (Л.И. Чернышева) [16]. Эта мысль перекликается и со словарной дефиницией: деловое общение – это общение, относящееся к общественной, служебной деятельности, работе [5]. Таким образом, в каких бы психологических формах не проявлялось общение, его называют деловым, если его содержанием является социально-значимая совместная деятельность.

В рамках системного подхода деловое общение представляется как взаимодействие социальных и социально-экономических систем в процессе, на почве, по поводу, в сфере трудовой деятельности, производства продукции, работ, оказания услуг (В.А. Спивак).

Делая акцент на предмете общения, т.е. на деле и отношении участников общения к нему, Ю.М. Жуков полагает, что деловое общение есть «процесс продвижения в разрешении проблем путем сопоставления (столкновения, ассимиляции, согласования, взаимообогащения и т. д.) предметных позиций». Как видно из этой цитаты, предметные позиции партнеров являются главными определяющими процесса общения, а способность понимать предметные позиции друг друга составляет необходимое условие успешности деловой коммуникации.

На необходимость успешного достижения цели в деловом общении указывает В.Н. Лавриненко, понимая под деловым общением, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы осуществить значимые для них цели. Деловое общение содействует установлению и развитию отношений сотрудничества и партнерства между коллегами по работе, руководителями и подчиненными, соратниками, соперниками и конкурентами. Оно предполагает такие способы достижения общих целей, которые не исключают и достижения лично значимых целей, удовлетворение личных интересов.

Деловое общение – это процесс взаимосвязи и взаимодействия, в кото-

ром происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, предполагающим достижение определенного результата, решение конкретной проблемы или реализацию определенной цели. (Г.В. Бороздина) [4].

Раскрывая сущность делового общения студентов вуза, необходимо учесть то обстоятельство, что студенты, с одной стороны, являются участниками образовательного процесса и, следовательно, включены в педагогическое общение как разновидность делового общения. С другой стороны, студенты обучаются деловому общению, необходимому для решения задач в сфере коммерции и торговли (бизнес-общение) [10].

Современная педагогическая теория и педагогическая практика, ориентированные на гуманизацию всех систем образования, пересматривают саму структуру образовательной деятельности. Сегодня речь идет о том, каким образом представлены структурные компоненты (субъект, объект) образовательной деятельности. Деятельность всегда субъектна, т.е. во всякой деятельности есть свой творец, распорядитель, организатор. Но деятельность и всегда предметна, соотнесена с действительностью, ее составляющими, свойствами и явлениями. Деятельность подчиняется объективным условиям своего протекания: она всегда сообразна своему объекту; она векторальна (направлена) и телеологична (целесообразна). Эти базовые характеристики задают всеобщую формулу деятельности: субъект – объект ($S \rightarrow O$).

Традиционная педагогика видела в качестве субъекта обучения учителя, преподавателя, в то время как ученик, студент выступали объектами учебно-познавательной деятельности: считалось, что обучающий воздействует на обучаемого с целью передачи последнему знаний, вооружению умениями и навыками предметной деятельности, развития его личностных качеств. При таком положении дел учащиеся-«объекты» не могли чувствовать себя безопасно и комфортно в окружающем мире.

В настоящее время, когда основным принципом организации системы образования стала гуманизация [15], что означает обновление всех сторон образовательного процесса, поменялась структура самой образовательной деятельности. Теперь ее представляют в единстве трех компонентов: педагог – обучаемый – учебный предмет. В такой логической цепочке и педагог, и обучаемый являются субъектами деятельности, направленной на освоение учебного предмета, и формула деятельности выглядит таким образом: $S_1 - S_2 - O$. Следовательно, образовательная деятельность переструктурировалась и включает в себя и формулу общения: $S_1 \leftrightarrow S_2$ [12; 13].

Современная педагогика постулирует, что образование – прежде всего взаимодействие, межличностный контакт преподавателя и студента, т.е. общение, в процессе которого происходит познание и развитие. Таким образом, обучение представляет собой разновидность общения, а точнее – делового общения. Б.Ф. Ломов утверждает, что деятельность педагога в процессе педагогического общения строится по общим законам общения [7].

А.А. Бодалев называет педагога специалистом по человеческому общению [3]. А.А. Леонтьев подчеркивает, что педагогическое общение имеет целью создание благоприятных условий для развития мотивации и формирова-

ния личности обучаемых, управления социально-психологическими процессами и максимального проявления личностных качеств педагога.

В организации образовательного процесса педагог использует все возможные средства обучения и создает условия, облегчающие доступность их использования, организует процесс обучения и общения, используя обратные связи (диалог, собеседование, дискуссия, деловая игра). Если педагогу удастся вызвать к себе со стороны обучаемых аттракцию (сформировать эмоционально-положительное отношение), то студенты становятся более инициативными в общении, более активно проходят мыслительные процессы [6].

Вступая в межличностный контакт, преподаватель и студент продуцируют систему отношений, становясь её элементами (подсистемами). Необходимо отметить, что такая система нелинейна, открыта, т.к. не находится в изоляции от окружающего мира, она обменивается с ним различной информацией. Для подобной системы особенно важной является совокупность взаимоотношений её элементов (подсистем). Уникальность педагогических систем состоит в том, что в них сочетаются субъект-объектные и субъект-субъектные отношения. Действительно, обучающий (преподаватель) воздействует на обучаемого (студента) с целью передачи последнему знаний, вооружению умениями и навыками предметной деятельности, развития его личностных качеств. С другой стороны, для достижения этой цели обучающий и обучаемый вступают в межличностное общение или субъект-субъектные взаимодействия, где обе стороны равно активны. Таким образом, взаимодействие элементов педагогической системы – преподавателя и студента – из механического равенства $1+1=2$ превращается в синергетическое неравенство $1+1>2$, что наглядно демонстрирует нам то, что отношением элементов является не просто их сумма, а именно взаимодействие, утверждает В.Ф. Ремизова [12; 13]. Взаимодействие выступает как интегрирующий фактор, посредством которого происходит объединение частей в определенный вид целостности [12; 13].

Взаимодействующие процессы обучения и учения представляют собой систему, в которой совершается превращение их движения из причины в действие и обратно. Причина в качестве активной стороны взаимодействия выступает первоначально в виде движения процесса обучения (деятельности преподавателя) и вызывает в обучаемом (студенте) изменения, а вместе с тем обратно направленное действие. Студент в качестве пассивной стороны в свою очередь превращается в активную, и обратно. Можно сказать, используя метафору В.И. Андреева, что в данном взаимодействии преподаватель выступает подобно катализатору: он ускоряет процесс накопления студентом информации, умений, навыков для выхода студента на уровень собственной самоорганизации [1]. В контексте самоорганизации и развития личности студента как элемента педагогической системы мы видим реализацию синергетического принципа педагогики.

Смысл понятия «синергия» (единство) раскрывается в педагогике при анализе перехода человека и из организуемого в самоорганизующуюся личность на определенном этапе воздействия педагогической системы. Весь

процесс взаимодействия преподавателя и студента ориентирован во времени, он исключителен, неповторим. Поэтому необходимо сделать акцент на то, что подобное взаимодействие носит необратимый характер. Так как процесс взаимодействия обучающего и обучаемого невозможно повернуть вспять, то очень важно, чтобы на начальном этапе взаимодействие приобрело положительный характер.

Продолжая характеристику взаимодействия субъектов педагогической системы, обратим внимание на то, что процессы самоорганизации отличаются синергетическим, совместным действием или когерентным поведением элементов диссипативных структур, т.е. спонтанно возникающих структур в открытых неравновесных системах (И. Пригожин, И. Стенгерс). Основным синергетическим механизмом педагогического воздействия в коммуникативном образовании мы называем диалог. Под диалогом понимается не только форма общения, но и способ мышления – открытый будущему, развивающийся во времени необратимый коммуникативный процесс (В.И. Аршинов, Ю.Л. Климонтович, Ю.В. Сачков) [2]. Каждая из вовлеченных в такой диалог сторон – преподаватель и студент – не является только спрашивающей или только отвечающей. Производителем интеллектуального продукта педагогической деятельности становятся обе взаимодействующие стороны [11].

Таким образом, педагогический потенциал делового общения заключен в совокупности имеющихся в самом общении возможностей, сил, вектор действия которых направлен на самих субъектов общения и преобразование как их деятельности, так и окружающей их действительности.

Основываясь на структурных компонентах, предложенных Е.В. Руденским [14], попытаемся выявить характерные особенности делового общения:

- 1) Предметом делового общения является дело и отношения участников к нему.
- 2) Потребность в общении определяется производственной необходимостью.
- 3) Коммуникативными мотивами в деловом общении являются интересы дела.
- 4) Действия отличаются регламентированностью, установившимися правилами поведения.
- 5) Целью делового общения является решение производственных и социальных задач.
- 6) Используются как вербальные, так и невербальные средства общения.
- 7) Продукт общения – образования материального и духовного характера, создающиеся в итоге общения.

Таким образом, деловое общение – это вид регламентированного взаимодействия субъектов в совместной социально-значимой деятельности для обмена информацией и опытом, направленного на разрешение проблем путем сопоставления предметных позиций, содействующих развитию отношений.

В данной работе рассматривается деловое общение (бизнес-общение),

ограниченное следующими рамками:

- общение обслуживает внешнеторговую деятельность;
- субъекты общения принадлежат к разным культурам, но имеют одинаковый социальный статус;
- средством общения выступает неродной для одного из субъектов общения (или для обоих) язык – английский;
- общение имеет материально-практическое содержание.

Исходя из этой характеристики, мы делаем акцент на том, что необходимым условием делового общения является совместная деятельность специалистов внешней торговли. Внешняя торговля является компонентом коммерческой деятельности, под которой в широком смысле понимается любая деятельность, направленная на получение прибыли (Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина), но ограниченная сферой товарного обращения между странами как видом обмена объектов собственности путем смены форм собственности, т.е. куплей и продажей товаров, импорта и экспорта (Н.П. Ващекин, А.Д. Урсул).

Предложенная трактовка делового общения подразумевает детальное рассмотрение его компонентов.

По своим видам общение чрезвычайно разнообразно. Суммируя многочисленные подходы к классификации видов общения, представим их в таблице (таблица 1).

Таблица 1. Виды межличностного и делового общения

Критерии	Виды межличностного общения	Виды делового общения
Преобладающее средство общения /семиотическая специализация/	Вербальное, невербальное, комбинированное	Комбинированное, с преобладанием вербальных средств
Предмет общения	Свободное, деятельное, игровое, ритуальное	Деятельностное, ритуальное
Включенность в вид деятельности	Педагогическое, управленческое, общение врача и пациента и др.	Общение во внешнеторговой деятельности
Взаимный статус партнера	Соотнесенное, соподчиненное	Соотнесенное
Ориентированность	Личностно-ориентированное Социально-ориентированное	Социально-ориентированное
Направленность	На изменение взаимодействия людей На изменение самих людей, на изменение объекта деятельности	На изменение объекта деятельности
Степень эффективности решения	Необходимое, желательное, нейтральное, нежелательное	Необходимое (является необходимым условием совместной деятельности), желательное (способствует более успешному решению задач деятельности)
Контактность	Непосредственное, опосредованное	Непосредственное, опосредованное: а) техническими средствами передачи устной речи (телефон); б) материальными носителями информации, зафиксированное с использованием письменных знаков; в) техническими средствами передачи письменного текста

Критерии	Виды межличностного общения	Виды делового общения (телефакс, компьютерные сети и др.)
Функциональное назначение	Дружеская беседа, дискуссия, приказ, совещание, отчет и т.п.	Деловые переговоры, деловая беседа, публичные переговоры (презентация)
Количество участников	Монолог, диалог, полилог	Монолог, диалог, полилог

Список используемой литературы

1. Андреев, В.И. Деловая риторика: практ. курс для творческого саморазвития делового общения, полемического и ораторского мастерства / В.И. Андреев. – Казань: Изд-во Казанского ун-та, 1993. – 250 с.
2. Аришинов, В.И. Естествознание и развитие: диалог с прошлым, настоящим и будущим / В.И. Аришинов, Ю.Л. Климонтович, Ю.В. Сачков. // Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой: пер. с англ. / И. Пригожин, И. Стенгерс; общ. ред. В.И. Аришинова, Ю.Л. Климонтовича, Ю.В. Сачкова. – М.: Прогресс, 1986. – 432 с.
3. Бодалев, А.А. Личность и общение: избранные труды / А.А. Бодалев. – М.: Педагогика, 1983. – 272 с.
4. Бороздина, Г.В. Психология делового общения / Г.В. Бороздина. – М.: ИНФРА – М, 1999. – 224 с.
5. Каган, М.С. Мир общения: Проблема межсубъектных отношений / М.С. Каган. – М.: Политиздат, 1988. – 319 с.
6. Костина, Н.Г. Развитие ценностных ориентаций студентов на творчество путем решения педагогических задач / Н.Г. Костина. // Педагогика и жизнь международный сборник научных трудов. под общей редакцией О. И. Кирикова. – Воронеж, 2008. – С. 255-267.
7. Ломов, Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б.Ф. Ломов. – М., 1984. – С. 245.
8. Ожегов, С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М.: Сов. энциклопедия, 1998. – 816 с.
9. Потеряхин, А.Л. Психология управления: Основы межличностного общения / А.Л. Потеряхин. – Киев: ВИРА-Р, 1999. – 384 с.
10. Ремизова, В.Ф., Костина, Н.Г. Интерактивный текст в образовательном процессе / В.Ф. Ремизова, Н.Г. Костина // Инновационные технологии в образовании и научно-исследовательской работе: материалы VI научно-методической конференции с международным участием. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2013. – 264 с. С.187 – 191.
11. Ремизова, В.Ф., Костина, Н.Г. Тренинг иноязычного делового общения как инструмент формирования коммуникативной компетентности /

В.Ф. Ремизова, Н.Г. Костина, И.В. Назарова, О.В. Досковская. // Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях: электронный сборник научных трудов восьмой международной научно-практической конференции, проведенной 19 апреля 2013 года. – Оренбург: Оренбургский филиал РГТЭУ, 2013. С. 484 – 509.

12. Ремизова В.Ф. Формирование коммуникативной компетентности студентов в образовательном процессе: автореф. дис.. канд. пед. наук: 13.00.01 / В.Ф. Ремизова. – Оренбург, 2006. – 24 с.

13. Ремизова В.Ф. Формирование коммуникативной компетентности студентов в образовательном процессе: дис. канд. пед. наук. / В.Ф. Ремизова. – Оренбург, 2006. – 218 с.

14. Руденский, Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера: учеб. пособие / Е.В. Руденский. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭ и У, 1997. – 180 с.

15. Сафонова, О.Н., Шумилина, Н.С. Коммуникативная компетенция как составляющая профессионально-этической направленности личности будущего экономиста / О.Н. Сафонова, Н.С. Шумилина // Современные проблемы науки и образования. 2016. № 3. – С. 324.

16. Чернышева, Л.И. Психология общения / Л.И. Чернышева. // Социальная психология и этика делового общения: учеб. пособие для вузов / под общей ред. В.Н. Лавриненко. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1995. – 160 с.

М. Горький и В. Ленин: Два взгляда на политическое развитие России в начале XX века.

*Р.Р. Магомедов, д.и.н., профессор
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье показана оценка М. Горьким и В. Лениным основных политических событий в России начале XX века. Анализируется их отношение к трем революциям и Первой мировой войне. Значительное место в статье занимает критика М. Горьким ленинской концепции о мировой революции. В частности, писатель упрекает вождя большевиков в игнорировании национальных интересов России ради идеи социализма в планетарном масштабе.

Ключевые слова: большевики, Первая российская революция, буржуазно-демократическая революция, мировая революция, социальный эксперимент, Российская социал-демократическая рабочая партия.

Abstract. The article presents estimates of M. Gorky and V. I. Lenin of the main political events in Russia in the early twentieth century. Analyzes their relation to the three revolutions and the First world war. Much of the article is a Bitter criticism of the Leninist conception of world revolution. In fairness, the writer ac-

cuses the leader of the Bolsheviks in disregard of the national interests of Russia for the ideas of socialism on a planetary scale.

Keywords: Bolsheviks, the First Russian revolution, the bourgeois-democratic revolution, the world revolution, the social experiment, the Russian social-democratic labour party.

В 2017 году исполнится 100 лет со дня совершения Октябрьской революции. Эта круглая дата без сомнения вызовет большой интерес к событиям столетней давности в России. Политиками, историками, публицистами будут даны совершенно разные и противоположные оценки этой революции, которые еще раз покажут насколько поляризовано наше общество на современном этапе его развития.

В связи с этим актуально вновь обратиться к истории революции и показать оценку этих событий современниками, лично знакомыми с В. Лениным.

Поэтому обозначенная нами тема в самом названии статьи вызывает исследовательский интерес.

Известно, что М. Горький тесно сблизился с социал-демократами в начале века. После раскола российских социал-демократов на втором съезде РСДРП (1903 г.) на большевиков и меньшевиков симпатии его были на стороне первых.

Писатель горячо приветствовал начало Первой российской революции. В связи с событиями в Петербурге 9 января 1905 года А. М. Горький в письме Е. П. Пешковой писал: «Ты прочитаешь удивительные вещи, но, верь им, это факты. ...Итак, началась русская революция, мой друг, с чем тебя искренно и серьезно поздравляю. ...Но теперь все личные горести и неудачи не могут уже иметь значения, ибо мы живем в дни пробуждения России» [1, с. 274]. Он являлся автором воззвания с призывом к свержению самодержавного строя в России [2, с. 97]. В декабре 1905 года его квартира в Москве на Моховой улице стала боевым штабом большевиков, откуда осуществлялось координированное руководство действиями восставших.

Осенью 1905 г. писатель становится членом Российской социал-демократической рабочей партии. В годы революции произошло личное знакомство А. М. Горького с В. И. Лениным.

На партийных форумах различного уровня социал-демократы принимали решения не только по важнейшим тактическим вопросам в начавшейся революции. Внутри Российской социал-демократической рабочей партии шли острейшие дискуссии по вопросам об уроках 1905 г. и о будущей судьбе российской революции.

В связи с этим проблема взаимосвязи российской и перспектив мировой революции приобрела особую актуальность в деятельности В. Ленина. Поддержка пролетариата полупролетарскими элементами российской деревни и европейская социалистическая революция он называет обязательными условиями для перехода к социализму в России. При этом триумфальное шествие социализма в Европе, по мнению В. И. Ленина, должна была обеспе-

чить победоносная русская буржуазно-демократическая революция, которая «даст нам возможность поднять Европу, а европейский пролетариат, сбросив с себя иго буржуазии, в свою очередь поможет нам совершить социалистический переворот» [3, с. 71].

М. Горький как социал-демократ, активный участник российской революции народное движение 1905 – 1907 гг. рассматривал как пролог социальной революции в Европе. После поражения революции он писал: «Нам не надо терять веру в то, что мы одолеем, нам не следует забывать, что мы живем в эпоху революционную и что наша революция – начало общеевропейской» [2, с.101].

Таким образом, мы видим, что М. Горький и В. Ленин революцию 1905 – 1907 годов рассматривали не как чисто русское явление, а составляющей мирового революционного процесса.

В 1906 г. А. М. Горький уехал за границу, жил в Италии, на острове Капри. Однако он активно продолжал сотрудничать с большевиками. Писатель по-прежнему помогал партии материально, участвовал в работе V съезда РСДРП.

В годы эмиграции в 1906 – 1913 гг. резко ухудшаются отношения М. Горького и В. Ленина. Поражение Первой российской революции и начавшаяся полоса правительственной реакции вызвали в рядах РСДРП разброд и шатания. Это был период возникновения различных идейно-политических течений внутри российской социал-демократии – ликвидаторства, отзовизма и богостроительства.

Идеологи богостроительства (А. Богданов, В. Базаров, А.Луначарский) выступили с ревизией теоретических основ марксизма. Богостроители пытались соединить марксизм с религией, создав, таким образом, новую религию «без бога», «религию труда». Впоследствии богостроители вместе с отзовистами организовали антипартийную группу «Вперед», с которой сблизился А. М. Горький.

Богостроительство становится объектом резкой критики В. И. Ленина. Он в письме М. Горькому писал, что защита и оправдание идеи бога является оправданием реакции. «Приукрасив идею бога, Вы приукрасили цепи, коими они сковывают темных рабочих и мужиков». Он обвинял богостроителей в том, что они «подкрасили, подсахарили идею клерикалов, Пуришкевичей, Николая II и гг. Струве, ибо на деле идея бога им поможет держать народ в рабстве» [4, с. 231].

Фракционную школу для рабочих, основанную богостроителями при поддержке писателя вождь большевиков назвал «литературным центром богостроительства».

Все это свидетельствует о том, что В. Ленин был бескомпромиссен в отношении тех, кто подвергал ревизии основные положения марксизма. Для него и в условиях правительственной реакции важнейшей задачей является сохранение высокоорганизованной партии, способной к захвату политической власти. При этом фракционисты признавались в том, что он не избирателен в выборе средств реализации поставленной цели. Отзовист А. Алек-

синский в письме М. Горькому в 1909 году писал, что В. И. Ленин считает: «Политика – страсть. В политической борьбе трудно сохранить чистые руки». «Я по отношению к самому т. Ленину, – подчеркивал А. Алексинский, – признаю справедливость второго тезиса: он не останавливается перед нечистой политикой даже по отношению к своим недавним товарищам» [5, л. 2].

Первая мировая война привела к глубокому кризису международного рабочего и социалистического движения. С началом войны В. Ленин считает, что II Интернационал потерпел свой крах. Лидеры ведущих социал-демократических партий открыто поддержали политику своих правительств в начавшейся войне.

В России эта война спровоцировала резкий рост ура-патриотических настроений. Основные политические силы страны желали победы русского оружия.

Лишь В. Ленин и его сторонники увидели в войне катализатора грядущей социальной революции. Он определяет характер этой войны как империалистическую, антинародную, развязанную помещиками и капиталистами. Вождь большевиков открыто признает, что он желает поражения своего правительства в начавшейся войне, которое максимально обострит социально-экономическое и политическое положение внутри страны. Отсюда, по мнению В. Ленина, следующий шаг – превращение империалистической войны в гражданскую войну, которая обеспечит победу буржуазно-демократическую революцию в России. Она в свою очередь ускорит начало социалистической революции на европейском континенте. Большевики объявили, что они с Россией крестьян, «...вырубающих во имя подлинной народной революции вековые парки дворянских усадеб», и с Россией рабочего, «отрицающего «отечество» январских расстрелов и «ленской бойни» и готового водрузить красное знамя и в Кремле и над Лондоном, Парижем и Вашингтоном...» [6, л. 19].

М. Горький вернулся в Россию в 1913 году, незадолго до начала войны. Трудовая Россия встретила писателя восторженно. В газете «Пролетарская правда» 21 января 1914 г. было помещено обращение членов правления Петербургского профессионального общества булочно-кондитерских производств к М. Горькому в связи с его приездом на родину: «Пусть родная земля станет ему матерью, а русский рабочий класс по-прежнему протянет ему братскую руку. Привет тебе, товарищ, вернувшийся из изгнания» [7, с. 61]. Писатель признавал, что «встречен демократией ласково и трогательно...» [7, с. 60].

М. Горький осудил начавшуюся Первую мировую войну. Он назвал ее «самоубийством Европы» [8, с. 5]. В 1915 г. он основал антивоенный журнал «Летопись», руководил его литературным отделом.

М. Горький не поддержал основную ленинскую линию большевистской партии в годы Первой мировой войны. В. Ленин критикует позицию писателя. Он считает, что М. Горький «всегда в политике архибесхарактерен и отдается чувству и настроению». Вождь большевиков обвинял писателя в отступлении от принципа партийности и ведении антивоенной работы с точки

зрения общедемократической вместо точки зрения пролетарской [9, с. 228]. Осенью 1914 года М. Горький в письме сыну сообщил о своей обеспокоенности по поводу военной ситуации, сложившейся к тому времени на территории Франции. Писатель боится военного поражения союзника России – Франции. Это может привести не только к огромным человеческим потерям, но и утрате «духа живого», росту ненависти человека к человеку. А это, по мнению М. Горького, неминуемо способствует общему понижению человеческой культуры. Отмежевавшись от Ленина в вопросе войны и мира. М. Горький в то же время не стал сторонником широких кругов либеральной интеллигенции, охваченных угаром ура-патриотических настроений. Он осудил ура-патриотизм известных русских писателей Л. Андреева, А. Куприна и др.

Февральскую буржуазно-демократическую революцию М. Горький принял восторженно. Писатель в письме Р. Роллану по поводу событий в Петрограде писал: «...Россия перестала быть одним из оплотов европейской реакции, наш народ обвенчался со Свободой, и, я ,надеюсь, от этого союза родит много талантливых людей для славы человечества!» [7, с. 68]. М. Горький в феврале – апреле 1917 г. признает, что для него революция в России стала цепью ярких и радостных явлений разумности [7, с. 112]. Он уверен в том, что с низложением династии Романовых революция в России не закончилась, а она продолжается, направляя свою созидательную энергию на решение актуальных для судеб страны и российского народа общественно-политических и социально-экономических задач. Стремление общества, по мнению писателя, должно быть концентрировано на разрешении сложных и в то же время архиважных проблем, доставшихся от старого режима: завершение войны, государственное строительство, решение земельного вопроса и организация народного хозяйства [8, с. 80]. М. Горький предвидит международные последствия российской революции, которая является первой вспышкой «великого всемирного движения, конечным результатом которого будет социалистическое братство народов». Писатель не сомневается в том, что мир стоит в преддверии эпохи великих социальных сдвигов, которые, в конечном счете, обеспечат победу международной демократии.

Февральская революция в России произошла, когда В. Ленин и большинство большевистских руководителей находились в политической эмиграции. В письме, направленном в редакцию газеты «Правда», В. Ленин определил текущий момент как «переход от первого ко второму этапу революции». Он подчеркивал, что пролетариат в союзе с полупролетарскими элементами и «частью мелкокрестьянского населения» России, а также при поддержке международного пролетариата «может пойти и пойдет... к завоеванию сначала демократической республики и полной победы крестьян над помещиками..., а затем к социализму, который один даст измученным войной народам мир, хлеб и свободу» [10, с. 21 – 22]). На этой же политической платформе базировались и его знаменитые апрельские тезисы, которые он изложил, вернувшись из эмиграции в Россию.

Для М. Горького, который полагал, что задачей момента является всеобщее единение всех прогрессивных сил для решения насущных для страны проблем, политическая линия большевиков в начавшейся революции была неприемлема.

В апреле 1917 г. в Петрограде начала выходить ежедневная политическая и литературная газета «Новая жизнь», которая, по замыслу ее организаторов, должна была объединить все передовые демократические силы страны. М. Горький активно сотрудничал с газетой. На ее страницах им был опубликован цикл «Несвоевременных мыслей», в которых писатель подверг острейшей критике крайний радикализм В. Ленина и его партии.

Известно, что 3 – 4 июля 1917 г. в Петрограде разыгралась кровавая драма, в результате которой в стране установилась контрреволюционная буржуазная диктатура. Политические оппоненты и противники большевиков обвиняли их в сознательной организации беспорядков в столице с целью захвата власти в стране. Схожего мнения придерживался и петроградский обыватель. В его среде быстро стали распространяться частушки, в которых ленинцев показывали как заговорщиков против власти. Правда, В. Ленин и другие большевистские руководители в те дни и после октября 1917 г. решительно отказывались от обвинений в захвате власти в свой адрес. В частности, Г. Зиновьев впоследствии говорил, что в июльские дни 1917 г. Центральный Комитет большевистской партии, в том числе и Ленин, был против немедленного захвата власти. «Но когда 3 июля высоко поднялась волна народного возмущения, – вспоминал Г. Зиновьев, – тов. Ленин встрепенулся... и, смеясь, говорил нам: «А не попробовать ли нам сейчас?» [11, с. 41].

События 3 – 4 июля М. Горький назвал кровавой драмой, которую создали не большевики и немцы, не провокаторы и контрреволюционеры. В ней виновата, считал он, «...именно наша глупость, назовите ее некультурностью, отсутствием исторического чутья, – как хотите» [7, с. 93]. Осенью 1917 г. М. Горького сильно беспокоит проблема сохранения хрупкого мира, установившегося в стране в условиях войны и кризиса власти, вызванного ею, за которым Россия объективно может оказаться в бездне безвластия, беззакония и анархии.

В октябре 1917 г., когда в столице стали упорно распространяться слухи о предстоящем вооруженном выступлении большевиков, писатель со страниц газеты «Новая жизнь» обращается к Центральному Комитету РСДРП(б), чтобы лидеры большевиков официально опровергли слухи о готовящемся большевистском восстании [7, с. 148].

М. Горький отрицательно отнесся к факту захвата власти большевиками. Сам писатель впоследствии неоднократно пытался объяснить свою позицию в период подготовки и свершения октябрьского восстания. «Известно, что Октября я не понял, – писал он 15 октября 1927 г. И. Скворцову-Степанову, – ... Теперь мне кажется, что этому пониманию мешала моя тревога за судьбу организованного в партию большевиков пролетариата. Мне казалась, что Ильич, бросив передовые силы рабочих в хаос анархии, погубит, распылит; думаю, что не один я боялся этого в 1917 г., а немало и других

товарищей большевиков. ... У меня еще в юности возникло сознание – вернее чувство – органического родства с рабочим классом и всегда была и до сего дня есть тревога за его судьбу...» [12, с. 132].

Известно, что Октябрьскую революцию В. Ленин рассматривали как начало мировой революции.

В ответ на это М. Горький говорил, что большевистские руководители открыто заявляют о своих намерениях «зажечь из сырых русских поленьев костер, огонь которого осветил бы западный мир». «Костер зажгли, печально констатирует писатель, он горит плохо, воняет Русью, грязненькой, пьяной и жестокой» [8, с. 102].

М. Горький предостерегал большевиков от скоропалительных шагов в проведении социального эксперимента. При этом он приводил несколько убедительных обстоятельств, которых не желали учесть В. Ленин и его сторонники. Во-первых, отсутствие материальных предпосылок для введения социализма в России. Она была мелкокрестьянской страной, где, по словам писателя, 85% населения составляли крестьяне. Во-вторых, М. Горький уверен в том, что попытки русского рабочего экспортировать коммунизм в Европу будут пресечены европейским солдатом. В связи с этим он обращается к большевистским руководителям: «Неужели Вы верите, что Германия, Англия, Франция, Япония позволят вам, бессильным, безоружным, раздувать пламя, которое может пожрать их?» [8, с. 102].

Полнейшее не восприятие пролетарским писателем большевистского социального эксперимента негативно отразилось на его отношении с В. Лениным.

Вождь большевиков, пользуясь своим влиянием в руководстве партии и государства, принимает меры по ограничению публичной деятельности писателя. Особенно после появления в журнале «Коммунистический Интернационал» его статей, посвященные роли В. Ленина в разжигании мировой революции. В частности, писатель в статье «Владимир Ильич Ленин» писал: «Для меня роль Ленина, как социального реформатора России, ниже его значения, как мирового революционера». Он поясняет читателю, что история возложила на Ленина не только задачу «разворотить до основания пестрых, неуклюжий, ленивый муравейник, именуемый Россия», но также по его воле уже сотрясают «монументально построенные капиталистические государства Запада и тысячелетиями слежавшиеся глыбы отвратительных, рабских деспотий Востока» [13, с. 1927]. Далее М. Горький указывает на то, что Ленина не интересует индивидуально-человеческое, он думает только о партиях, массах, государствах. При этом вождь большевиков не лишен дара предвидения, гениальной интуиции мыслителя-экспериментатора. По словам М. Горького, один француз назвал Ленина гильотиной, которая мыслит. Писатель убежден, что ничто человеческое вождю мировой революции не чуждо, что террор, развязанный им в стране, стоит ему невыносимых, но искусно скрытых страданий. «Невероятно и недопустимо, что люди, – продолжает писатель, – осужденные историей на непримиримое противоречие – убивать

одних для свободы других, не чувствовали мук, изнуряющих душу» [13, с. 1934 – 1935].

М. Горький заканчивает статью словами о том, что Ленин имел бесстрашие начать процесс общеевропейской социальной революции в стране, где значительный процент крестьян хотят быть сытенными буржуями. Бесстрашие Ленина начать социальный эксперимент в отсталой в экономическом отношении стране Горький считал безумием. Реакция В. Ленина на эти публикации была крайне негативной. На заседании Политбюро ЦК РКП (б), состоявшемся 31 июля 1920 г., им был предложен проект постановления в следующей редакции: «ЦК признает крайне неуместным помещение в № 12 «Коммунистического Интернационала» статей Горького, особенно передовой, ибо в этих статьях не только нет ничего коммунистического, но много антикоммунистического. Впредь никоим образом подобных статей в «Коммунистическом Интернационале» не помещать» [14, л. 1.].

В связи с вышесказанным нетрудно догадаться о характере отношений В. Ленина и М. Горького после прихода большевиков к власти.

Вождь большевиков под благовидным предлогом хотел, чтобы писатель покинул страну, где закручивался механизм военно-коммунистического эксперимента.

В 1921 году М. Горький покинул советскую Россию. Он вынужден был из-за границы следить за тем, что происходило в нашей стране.

Список используемой литературы

1. *Переписка М. Горького: В 2 т. Т. 1. М.: Художественная список используемой литературы, 1986. 345 с.*
2. *Десницкий А. А. М. Горький (Очерки жизни и творчества). М.: Гослитиздат, 1959. 480 с.*
3. *Ленин В. И. Две тактики социал-демократии в демократической революции. // ПСС. Т. 11. С. 1 – 131.*
4. *Ленин В. И. А.М. Горькому // ПСС Т. 48. С. 230 – 233.*
5. *Российский Центр хранения и изучения документации по новейшей истории (РЦХИДНИ). Ф. 75. Оп. 1. Ед. хр. 27. Л. 2.*
6. *РЦХИДНИ. Ф. 523. Оп. 1. Ед. хр. 66. Л. 19.*
7. *Переписка М. Горького: В 2 т. Т. 2. М.: Художественная список используемой литературы, 1986. С. 61. 447 с.*
8. *Горький М. Несвоевременные мысли: Заметки о революции и культуре. М.: Советский писатель, 1990. 400 с.*
9. *Ленин В. И. А.М. Горькому // ПСС. Т. 48. 226 – 229*
10. *Ленин В. И. Письма из далека. Полн. собр. соч. Т. 31. С. 11 – 22.*
11. *Зиновьев Г. Владимир Ильич Ульянов Ленин // Сочинения. Т. XV. Л., 1924. 312 с.*
12. *Великий Октябрь: эхо событий (Воспоминания активного участника Октябрьской революции) // Вопросы истории КПСС. 1989. №11. С. 128 – 135.*

13. Коммунистический Интернационал. 1920. № 12.

14. РЦХИДНИ. Ф. 17. Оп. 3. Ед.хр.99. Л. 1.

Аксиологический и лингвокогнитивный подходы к описанию концепта

В.Ф. Ремизова, к.п.н. доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. Статья рассматривает соотношение концепта и ценности. Выяснено, что объем ценностей и концептов не совпадает. На основе опроса выявлено ассоциативное поле ценности *трудолюбие*.

Ключевые слова: концепт, ценность, ассоциативное поле ценности.

Abstract. The article considers the correlation of the concept and the value. It is stated that the volume of values are not equal to the volume of concepts. Polling has revealed the value associative field of industriousness.

Keywords: Concept, value, associative field of the value.

Современное языкознание использует разнообразные подходы к описанию концептов (Т.Г. Нестерова) [4; 6]. В.А. Маслова предлагает развернутую методику изучения концепта [3]. С.Г. Воркачев выявляет национально-культурную специфику концепта [1]. Т.Г. Нестерова выявляет лексико-стилистические средства выражения концепта [5]. Проникнуть в самую суть языка, в мыслительные процессы и деятельность человека становится возможным, если прибегнуть к изучению метафоры и применить концептуальный анализ метафоры [7; 8; 9].

Отмечается, что понятие концепта тесно связано с понятием ценности [2]. В настоящей работе предпринимается попытка выявить сходства и различия концепта и ценности «труд».

Феномен труда изучается многими дисциплинами: экономикой, философией, культурологией, естествознанием.

Труд – атрибут человека, необходимое условие существования человека и выделения человека из животного мира. С момента появления человека труд непрерывно опосредовал его взаимодействие с природой. Все остальные формы этого взаимодействия считаются второстепенными.

Кроме того, труд служит источником отношений между людьми в обществе, труд – источник обязательной деятельности, регулятор и организатор личного поведения, труд даёт возможность развития творческих способностей и профессиональных навыков, что позволяет гордиться своими способностями, создаёт чувство моральной твёрдости, уверенности и безопасности, работа структурирует психологическое время, заполняет и организует ежедневный режим человека.

Постоянный обмен веществом и энергией организмов с окружающей

средой является способом поддержания жизнедеятельности этих организмов. Для человека труд стал специфическим способом жизнедеятельности, для осуществления которого понадобились специально изготавливаемые орудия. Труд способствует тому, что обменные процессы на Земле сознательно контролируются и регулируются человеком. Тем самым человек в процессе труда преодолевает естественные ограничения, которые накладывались на динамику и масштабы обмена веществ размерами тел организмов при непосредственном взаимодействии их с окружающей средой.

В когнитивной лингвистике труд рассматривается как один из ключевых концептов, в аксиологии же – как ценность. Существует много методик сравнения и сопоставления таких терминов, как «концепт» и «понятие», «концепт» и «слово», «концепт» и «смысл», однако нам неизвестно ни одной методики сравнения терминов «концепт» и «ценность», в выявлении такой методики и заключалась задача нашей работы.

Как известно, в разрезе культуры человеческая деятельность регулируется системой ценностей. В отличие от норм, которым мы обязаны следовать, ценности предполагают выбор того или иного объекта, состояния, потребности, цели, которые имеют более высокое существование. Ценности помогают человеку и обществу в целом отделить хорошее от плохого, идеальное от избегаемого, истину от заблуждения, красоту от безобразия, справедливое от несправедливого, допустимое от запретного, существенное от несущественного и т.д.

Другими сопряженными с ценностями понятиями являются: интерес, потребность, ориентация, стремление, мотивация, долг, идеал. Однако объём содержания этих понятий более узок, чем понятие «ценность».

Чтобы лучше понять важность той или иной ценности, был проведён опрос, позволяющий определить значимость предоставленных сорока неоспоримых ценностей, выделенных по методике «Ценностных ориентаций» М. Рокича. Согласно этой методике, содержательная сторона направленности личности основывается на системе ценностных ориентаций, которая определяет отношение личности к окружающему миру, к другим людям, к себе самой и составляет ядро мировоззрения, основу мотивации жизненной активности, жизненной концепции и «философии жизни».

М. Рокич различает два класса ценностей:

- терминальные – убеждения в том, что конечная цель индивидуального существования стоит того, чтобы к ней стремиться;
- инструментальные – убеждения в том, что какой-то образ действий или свойство личности является предпочтительным в любой ситуации.

Данное деление соответствует традиционному делению на ценности-цели и ценности-средства.

Респондентам (в возрасте от 16 до 45 лет) были предоставлены два списка ценностей (по 20 в каждом) и поставлена задача оценить данные ценности по пятибалльной шкале (от 1 до 5). Таким образом, получились ранжированные по значимости списки терминальных и инструментальных ценностей (таблица 1; таблица 2).

Таблица 1. Ранжирование терминальных ценностей

Место	Терминальные ценности
1	Дружба и взаимопомощь (наличие надёжных верных друзей)
2	Семейное благополучие (счастливая дружная полная семья)
3	Воспитание детей (как великая цель продолжения человеческого рода)
4	Свобода (самостоятельность, независимость в суждениях и поступках)
5	Душевный комфорт (уверенность в себе, внутренняя гармония)
6	Здоровье (физическое и психологическое)
7	Любовь (к самому дорогому человеку или ко всему живому)
8	Материальное благополучие (жизненный материальный комфорт)
9	Самореализация (наиболее полное использование своих возможностей)
10	Общественное признание (уважение окружающих, высокий статус)
11	Удовольствия и развлечения (приятное времяпрепровождение)
12	Самосовершенствование (работа над собой, развитие самого себя)
13	Жизненная мудрость (зрелость суждений, здравого смысла)
14	Активная деятельная жизнь (полная насыщенность жизни)
16	Познание истины (образование, повышение культурного уровня)
16	Интересная работа
17	Творчество (создание чего-то качественно нового)
18	Делать добро (счастье, развитие и благополучие других людей)
19	Власть (лидерство, влияние, воздействие на людей)
20	Наслаждение красотой природы и искусства

Данные таблицы (таблица 1) свидетельствуют о том, что в системе ценностей респондентов приоритетными являются моральные (дружба, свобода), социальные (семейное благополучие, воспитание), витальные (душевный комфорт), в то же время в списке терминальных ценностей с большим перевесом лидировали такие ценности, как дружба и семейное благополучие, в списке же инструментальных ценностей (таблица 2) положение всех них без исключения было «плавающим», конкуренция между ценностями данного списка была очень сильной. В этой ситуации поговорка «Сколько людей, столько и мнений» оказалась весьма актуальной.

Таблица 2. Ранжирование инструментальных ценностей

Место	Инструментальные ценности
1	Ответственность (чувство долга, умение держать слово)
2	Воспитанность (тактичность, хорошие манеры)
3	Независимость (самостоятельность мышления и поступков)
4	Трудолюбие (продуктивность деятельности, неподвластность лени)
5	Смелость (твёрдое стойкое отстаивание своего мнения, принципов)
6	Твёрдая воля (умение настоять на своём, внутренняя сила)
7	Жизнерадостность (оптимизм, чувство юмора)
8	Аккуратность (чистоплотность, поддержание порядка в делах и т. п.)
9	Честность (правдивость, искренность, нетерпимость лжи)
10	Широта взглядов (умение понять чужую точку зрения)
11	Интеллектуальность (ум, эффективное принятие решений)
12	Образование и самообразование (повышение уровня знаний, культуры)
13	Интеллигентность (высокий уровень духовного развития)
14	Рационализм (умение здраво и логично мыслить, принимать решения)
16	Самоконтроль (сдержанность, самодисциплина)
16	Терпимость (к взглядам и высказываниям других, умение прощать)
17	Дисциплинированность (соблюдение законов, норм и правил)
18	Чуткость (способность сочувствовать, сопереживать, понимать)
19	Принципиальность (непримиримость ко лжи, недостаткам, слабостям)
20	Высокие притязания (высокий уровень требования к себе и другим)

Как видно из таблицы 2, пункт «Трудолюбие» занимает четвертое место в списке инструментальных ценностей, проранжированных респондентами, что подтверждает мысль о том, что труд и трудолюбие в глазах людей видятся как средство достижения соответствующих целей, как образ действий, а также как свойство личности, которое является предпочтительным в любой ситуации. Это приводит к выводу, что труд и трудолюбие рассматриваются респондентами как существенные ценности.

Вторая часть нашего эксперимента заключается в установлении ассоциаций со словами, обозначающими ценности. Из каждого списка были взяты первые пять ценностей. При этом мы отталкивались от методики ассоциативного эксперимента, опирающегося на ассоциативные реакции – сосредото-

точение сущностей, которыми респонденты показывают, как они понимают то или иное слово.

Таким образом, выявляя ассоциации данного слова, мы восходим на более высокую ступень познания слова. В нашем случае мы установили ассоциации с ценностями, при этом заметили, что ни одна из ассоциаций не являлась единичной, то есть слова, ассоциированные с предоставленными ценностями, повторялись у многих респондентов, в то же время мы определили, что многие ценности и ассоциации являются концептами (таблица 3). Такой вывод мы сделали, опираясь на термин «концепт» и классификацию концептов, определяемые В.А. Масловой. «Концепт – культурно отмеченный вербализованный смысл, представленный в плане выражения целым рядом своих языковых реализаций, образующих соответствующую лексико-семантическую парадигму, единица коллективного знания, имеющая языковое выражение и отмеченная этнокультурной спецификой» [3].

Таблица 3. Концепто-ценностно-ассоциативные ряды

Ценности		Ассоциации
1	Дружба	Верность , взаимовыручка, взаимопонимание, доверие, искренность, надёжность, общность интересов.
2	Семья	Любовь , доброта, доверие, уважение, дом, уют, доброжелательность, самопожертвование.
3	Воспитание детей	Забота , строгость, развитие , послушание, терпение.
4	Свобода	Самосознание , самовыражение, самоопределение, индивидуальность, раскрепощённость.
5	Душевный комфорт	Мир , умиротворение, спокойствие , уединение, самообладание, стойкость духа, совесть , лёгкость
6	Ответственность	Серьёзность, надёжность , порядочность , доверие, обязательство, дисциплинированность.
7	Воспитанность	Культура , порядочность , уважение, мораль , этика, прагматизм.
8	Независимость	Самостоятельность , обеспеченность, стойкость , статус.
9	Трудолюбие	Стремление, настойчивость, упорство , терпение, любовь к труду.
10	Смелость	Храбрость , отвага , решительность, риск , герой , отчаянность, бесстрашие, подвиг .

Слова, выделенные нами в таблице (таблица 3), на основании работ многих когнитивистов являются концептами. Таким образом, мы обнаружили, что многие ценности и связанные с ними ассоциации являются концепта-

ми. Следовательно, каждая ценность фактически может быть концептом, но, в то же время, не каждый концепт является ценностью. Например: любовь, дружба, свобода, трудолюбие – и ценности, и концепты одновременно, но нельзя не согласиться с тем, что такие традиционные концепты, как война, смерть, беда и горе – никогда не являлись, не являются и, скорее всего, не будут являться ценностями.

На рисунке (рисунок 1) показаны ценности, отмеченные респондентами как наиболее значимые, среди них выделены концепты: дружба, трудолюбие, семья, свобода, ответственность, независимость, смелость. В 70-ти процентах случаев ценности совпадают с концептами.

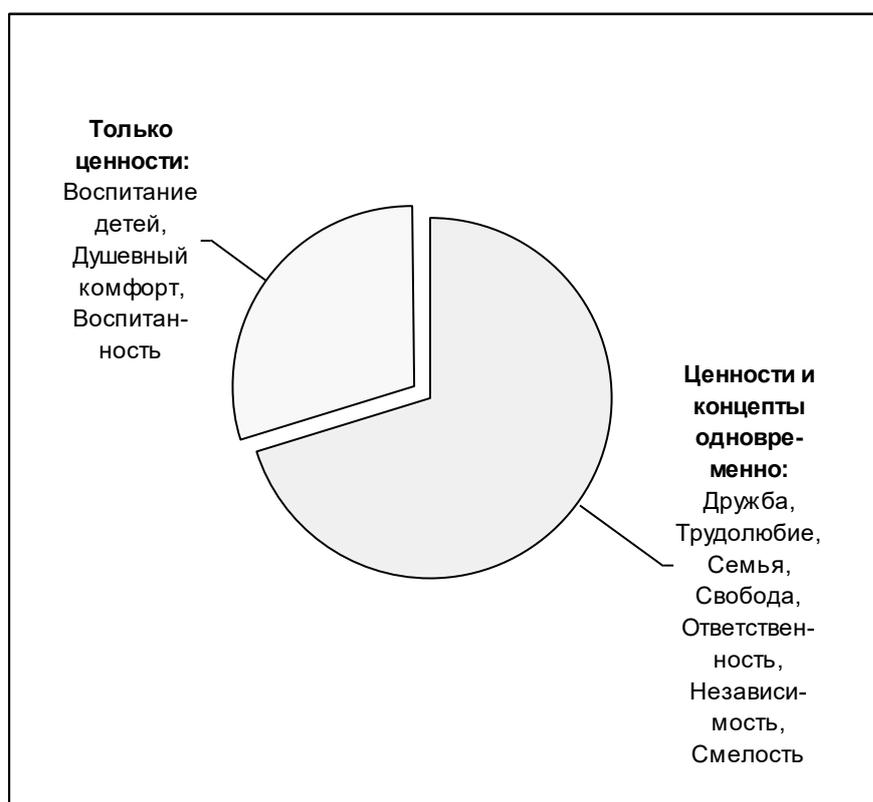


Рисунок 1. Соотношение ценностей и концептов

На рисунке (рисунок 2) представлено ассоциативное поле ценности *трудолюбие*. Значительную часть поля занимают такие человеческие качества, как *терпение* (32%), *упорство* (26%) и *настойчивость* (16%). Также респондентами было упомянуто ассоциация *любовь к труду*, что подчёркивает положительный характер труда, его важность и необходимость.

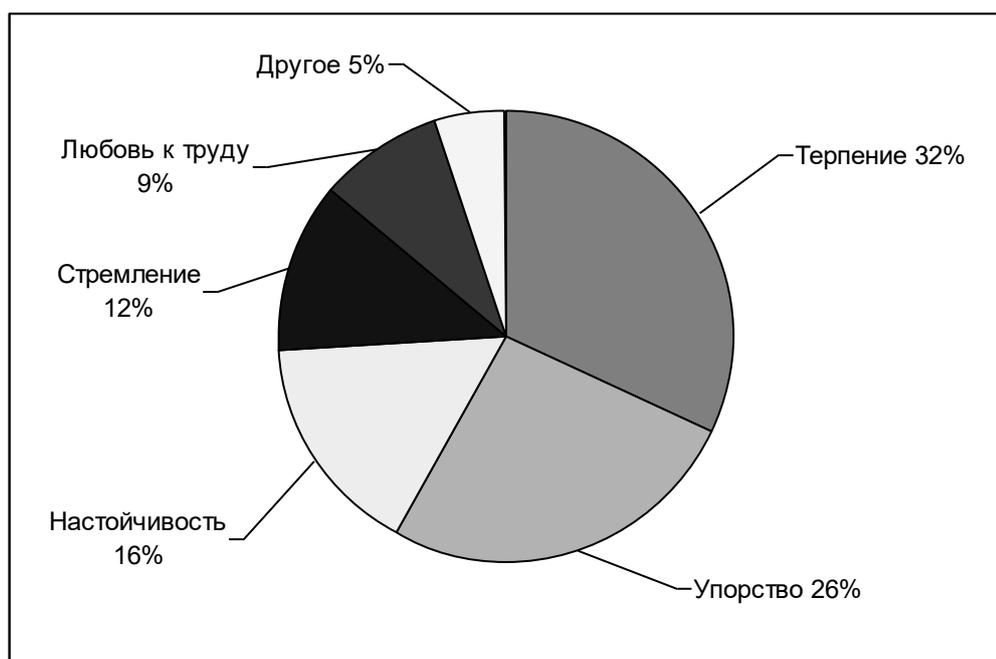


Рисунок 2. Ассоциативное поле ценности *трудолюбие*

Задаваясь вопросом об общности понятий *концепт* и *ценность*, нужно отметить, что, если говорить об отношениях их друг с другом, то определённая связь между ними присутствует. Однако утверждать о единстве этих понятий нельзя. Ценность, по своей природе, понятие заведомо положительное, а концепт носит амбивалентный характер, то есть может носить как положительное, так и отрицательное значение (те же примеры – война, смерть, горе – отрицательные концепты; любовь, радость, искренность – положительные), к тому же круг концептов намного шире круга ценностей, ценности ограничены (в значении небольшого их числа), причём эта их ограниченность является одним из условий существования ценностей. Концепт – понятие более широкое, более объёмное, нежели понятие ценность, которая имеет качественно отличные от концепта структуру, содержание, функции и предназначение.

Список используемой литературы

1. Воркачев, С.Г. *Куда ж нам плыть? – Лингвокультурная концептология: современное состояние, проблемы, вектор развития // Язык, коммуникация и социальная среда. - Вып. 8. - Воронеж, 2010. -- С. 5 – 27.*
2. Костина, Н.Г. *Формирование профессионально значимых ориентаций будущих педагогов-лингвистов : дис. канд. пед. наук. / Н.Г. Костина. – Оренбург, 2004. – 208 с.*
3. Маслова, В.А. *Введение в когнитивную лингвистику: учеб. пособие / В.А. Маслова. – М.: Флинта: Наука, 2008 – 296 с.*
4. Нестерова, Т.Г. *Концепт как объект исследований современной лингвистики [Текст] / Т.Г. Нестерова // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры // Материалы Всероссий-*

ской научно-методической конференции; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2014. С. 2356-2360. – ISBN 978-5-4417-0309-3.

5. Нестерова, Т.Г. Лексико-стилистические средства выражения концепта «Богатство» в сказках Оскара Уайльда / Л.В. Путилина, Т.Г. Нестерова // *Современные проблемы науки и образования*. – 2015. - №2; [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.science-education.ru/122-20558> (дата обращения 14.07.2015).

6. Нестерова, Т.Г. Подходы и методы исследования концепта «Богатство» в отечественной лингвистике [Текст] / Л.В. Путилина, Т.Г. Нестерова // *Вестник ОГУ №11(172)*. – Оренбург, 2014. – С. 111-116.

7. Ремизова, В.Ф. Концепт *business* в свете теории концептуальной метафоры [Текст] / В.Ф. Ремизова, Н.Г. Костина // *Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях Шестая Международная научно-практическая конференция*. 2011. – С. 619 – 624.

8. Ремизова, В.Ф. Метафора в лингвокультурологическом представлении концепта / В.Ф. Ремизова // *Сборник материалов Всероссийской научно-методической конференции «Университетский комплекс как региональный центр развития образования, науки и культуры»*. Оренбург, ИПК ГОУ ОГУ, 2012 – С. 367 – 372.

9. Ремизова, В.Ф. Метафора в семантическом представлении концепта / В.Ф. Ремизова // *Интеграция образования, науки и производства Материалы конференции в рамках международного образовательного форума в честь 20-летия со дня основания Актюбинского университета им. С. Баишева*. –Актобе, 2016. – С. 161 – 165.

Реализация концепта «Poverty» в английской сказке

Т.Г. Нестерова, к.п.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. В статье определены базовые и дополнительные признаки понятийной составляющей концепта «Poverty» в английской картине мира, определены особенности их выражения на материале авторской сказки, а также рассмотрены лексические и стилистические средства реализации данного концепта, раскрывающие их образную и ценностную компоненту в английской сказке. В статье предлагается алгоритм реализации концепта в лексике и стилистике сказочного жанра в индивидуально-авторской объективации.

Ключевые слова: концепт «Poverty», языковая картина мира, понятийный компонент, ядерные признаки, дополнительные признаки.

Abstract. The article deals with the basic and additional signs of a concep-

tual component of a concept of "Poverty" in the English picture of the world, the features of their expression on material of the author's fairy tale are defined, and also the lexical and stylistic implementers of this concept are considered. In article the algorithm of realization of a concept in lexicon and stylistics of a fantastic genre is offered.

Keywords: concept of "Poverty", language picture of the world, conceptual component, nuclear signs, additional signs.

Исследование языковых средств выражения сущности концепта является в настоящее время актуальной темой в когнитивной лингвистике. Сложность, многогранность и неоднозначность природы концепта обуславливает интерес, который проявляют ученые (А.А. Залевская, В.И. Карасик, В.В. Красных, Е.С. Кубрякова, И.А. Стернин, Ю.Е. Прохоров и др.), раскрывая гносеологический и эвристический потенциал концептов.

Целью нашего исследования является выявление и описание языковых средств реализации концепта «Poverty» в английской сказке.

Актуальность изучения концепта «Poverty» обусловлена его значимостью для построения концептуальной системы и осмысления языковой картины мира. Эволюция концепта обусловлена теми политическими, экономическими, социальными и культурными событиями, переживаемыми обществом. Этот концепт включен «во многие аспекты человеческого бытия и способствует пониманию широкого спектра изменений: от дифференциации социальной иерархии общества до выработки системы ценностей индивида» [1, с.111]. Эта фундаментальность ставит его в один ряд с важнейшими концептами экономической картины мира человека.

Для современного российского общества характерны тенденции к потребительству как норме жизни, как цели и результату приложения своих интеллектуальных и физических ресурсов. Значительное место в сознании занимает культ денег, стремление добиться именно материального благополучия. Безусловно, желание достойно организовать свой быт является сущностной человеческой потребностью, но когда материальное благополучие становится самоцелью, сужая сознание, то прагматизм становится доминирующим в отражении реальности и построении концептосферы [2].

В нашем исследовании за рабочее определение концепта было взято определение, в котором концепт понимается как идея предмета, маркированная национально-культурной спецификой и представленная в совокупности всех смысловых связей. Концепт подвержен когнитивной обработке и поэтому максимально абстрагирован, с одной стороны, и конкретно представлен языковому сознанию, с другой стороны [3, с. 592].

Результаты анализа научных работ [4] показывают определенный интерес языковедов к проблеме концепта «Poverty». Этот концепт исследуется в диахроническом пространстве лингвокультур национального периода; рассматривается эволюция его особенностей в зависимости от исторического и культурного развития социума; трактуется как элемент коллективного языкового сознания.

Концепт «Poverty», обладая негативной количественной и качественной оценкой, понимается как антибогатство и в русской и в английской картине мира, однако подчёркивается присущая английскому индивидуалистическому менталитету материальная сторона и характерный для русского коллективистского мировосприятия духовный аспект концепта.

Исследователи выстраивают ассоциативные корреляты концепта «Poverty» (бедность) с концептами: person (человек), money (деньги), house (жилище), в частности у представителей англоязычной культуры «Poverty» (бедность) коррелировал с концептами house (дом), food (пища), clothes, foreigner, вступал в отношения оппозиции: success (успех), education (образование), money(деньги), freedom (свобода), happiness (счастье), hard work (труд) [5, с.159].

Исследование концепта «Poverty» возможно как единично, так и в антонимической паре, а также в контексте исследования других концептов на очень разнообразном лингвистическом материале одного или двух языков [6].

В качестве языкового материала был использован текст сказки Оскара Уайльда. Именно сказочная форма, оперирующая категориями наивной картины мира, на наш взгляд, максимально ярко отражает глубинные противоречия, происходящие в человеке и обществе, высвечивает предельно общие, абстрактные связи в структуре концепта. Единицами анализа были взяты лексемы, устойчивые сочетания, сравнения, эпитеты, словарные дефиниции.

Несмотря на построение и усложнение научной картины мира, система наивных представлений продолжает существовать в человеческом сознании и влиять на его поведение и деятельность. Сказки имеют определяющее значение для создания наивной картины мира, поскольку фиксируют и передают через сюжетные мотивы закономерности реальных ситуаций и отношений. Они тесно связаны с историческими традициями народа, аккумулируют мудрость и дают материал для лингвистического анализа [7, с. 1859].

Под сказкой нами понимается повествовательное народнопоэтическое произведение о вымышленных событиях с участием волшебных сил [4, с. 2358].

К лексическим особенностям стилистики сказок относят особый художественный, яркий язык, которым сказку сказывают. Художественная выразительность, образность сказочного языка достигается обилием метафор, эпитетов, сравнений, персонификацией явлений, ритмизацией повествования, аллегориями, гиперболизацией отрицательных или положительных качеств героев [8, 9]. Эмоциональность, живость речи достигается благодаря многозначности, или полисемии, когда слова используются в нескольких значениях. Особое место в системе выразительных лексических средств занимают антонимы, которые постоянно используются в антитезе – стилистическом приеме, который состоит в резком противопоставлении.

Выразительность сказочной речи усиливает употребление синонимов – слов, имеющих одно и то же понятие, но различающихся дополнительными смысловыми оттенками или стилистической окраской. Мощным эмоцио-

нальным воздействием на читателя обладает лексический повтор, когда путем повторения слова выделяется ключевое понятие в тексте. В поэтичность сказке придает такое средство выразительности как лексический повтор, анафоры и эпитеты.

Присутствие личности автора наполняет сказочные фантазии актуальным жизненным смыслом, подводит читателя к общественным и познавательным проблемам действительности [11, с. 155]. Конкретный автор, обладающий устойчивой языковой и стилистической спецификой, определяет язык и стилистику сказки как литературного произведения.

На современном этапе развития лингвистики отмечается усиление внимания ученых к исследованию языковых и стилистических особенностей сказки. Это связано, на наш взгляд, с объективным стремлением языковой личности осмыслить бытие с ирреальных позиций. Кроме того, жанрово-стилистические особенности, которыми обладают народные сказки, позволяют автору существенно расширить инструментарий художественного повествования.

Практическая часть исследования проводилась по нескольким этапам. На первом этапе были выявлены базовые и дополнительные признаки понятийной составляющей концепта «Poverty» в английской картине мира. На следующем этапе были определены особенности выражения базовых и дополнительных признаков концепта на материале авторской сказки. На третьем этапе исследования были рассмотрены лексические и стилистические средства реализации данного концепта, раскрывающие их образную и ценностную компоненту в английской сказке.

Понятийный компонент реализуется в словарных дефинициях и состоит из понятийных слоев: базового и дополнительного. Образная составляющая включает устойчивые сравнения, фразеологические единицы, лексические репрезентанты и выражается стилистическими средствами художественного произведения. Ценностный компонент связан с оценкой, отражающей коннотации концепта.

Изучение английских лексикографических источников позволило выделить базовые признаки концепта «Poverty» в английском языке. Для выявления таких признаков мы обратились к следующим англо-английским толковым словарям: Macmillan English Dictionary, Longman Lexicon of contemporary English, Oxford English Dictionary, New World College Dictionary и Dictionary.reference.com [7, с. 1859].

Понятие «Poverty», как позволил констатировать анализ словарных статей, каждый лексикографический источник трактует как the state of being poor (состояние бедности), связанное с нехваткой, недостатком чего-либо (lack in amount). Этот признак выражен максимально ярко и представлен различными лексемами: little (мало); less than (меньше чем); small (маленький); does not have enough (недостаточный); a lack of (нехватка); low standard (низкий уровень); deficiency (дефицит); inadequacy (неадекватность); scantiness (скудность), scarcity (дефицит, нехватка); paucity (малое количество) unproductiveness (непродуктивность).

Все проанализированные нами словари связывают этот признак с понятием money (деньги). Мы отнесли к понятию money (деньги) также payment (платеж); the means of providing material needs or comforts (средства, обеспечивающие материальные нужды или комфорт); basic needs (базовые потребности).

Синонимичные выражения, номинирующие результат процесса обнищания также связаны с понятием money (деньги): badly-off, broke (абсолютно без денег); penniless (без единого пенни); needy (нуждаться в деньгах); tight (нехватка денег); destitution (состояние безденежья); penury (состояние бедности); austerity (падение жизненного уровня); want (недостаток денег, еды, необходимых для выживания); deprivation (отсутствие базовых жизненно необходимых вещей); subsistence level (количество денег необходимых для выживания); subsistence (выживание при недостатке денег).

Таким образом, этот признак обозначен нами как «a lack of money» (недостаток денежных средств) и принят за базовый.

Реже представлены в словарных статьях признаки, обозначенные нами как being in need of necessary properties (нуждаться в необходимой собственности): a specific quality (в необходимом качестве); desirable quality (в желательном качестве); ideas (в идеях); feelings (чувствах) in size (размере); in quantity (количестве), in expectation (в ожиданиях); the conditions (условиях); imagination (воображении). Таким образом, признак lack of necessary properties (нехватка необходимой собственности) принят нами за дополнительный признак концепта «Poverty».

Единично представлены следующие признаки: infertility (бесплодие); indigence (нужда); renunciation made by a member of a religious order of the right to own property (отречение члена религиозной общины от собственности).

Таким образом, понятийный компонент концепта «Poverty» показывает однозначность, выраженную в узком спектре толкований концепта. Ядерный признак понятийного компонента концепта «Poverty» в английском языке «lack of money» (недостаток денежных средств); дополнительный – «lack of necessary property» (нехватка необходимой собственности). Антонимичность концептов «Wealth» и «Poverty» прослеживается в антонимичности признаков, однако необходимо отметить, что признак «money» для концепта «Wealth» имеет дополнительное, уточняющее значение, в то время как для концепта «Poverty» – основное, базовое. Такая же закономерность коснулась и признака «property», являющимся базовым для концепта «Wealth» и периферийным для концепта «Poverty».

Рассмотрим лексические средства выражения концепта «Poverty» в сказке О. Уайльда.

Оскар Уайльд был крупнейшим представителем поздней Викторианской эпохи в английской литературе. Благодаря силе своего таланта он воплотил в своем творчестве все сложности и противоречия своего времени, стал основоположником и символом европейского эстетизма второй половины XIX века [12]. О.Уайльд вошел в классику мировой литературы как бле-

стяще образованный, остроумный, экзальтированный и эпатажный, способный очаровать любого человека своим обаянием, денди с безупречным стилем в языке и в одежде [11, с. 152]. Еще в детстве О. Уайльд в совершенстве овладел несколькими европейскими языками, что позволило ему впитать языковые особенности различных культур во время путешествий по Европе, Америке. Специфика западной культуры проявилась в индивидуально-авторской картине мира О. Уайльда и отразилась в его произведениях: стихах, пьесах, рассказах, балладах, сказках, философских трактатах, единственном романе «Портрет Дориана Грея». Он общался с ярчайшими современниками, представителями мировой литературы Полем Верленом, Эмилем Золя, Виктором Гюго, Анатолем Франсом, Бернардом Шоу, легко завоевав их симпатии.

Судьба О. Уайльда насыщена противоречивыми событиями и включала периоды головокружительной славы, сногшибательного успеха и жесточайшей критики, травли, судов, гонений. Семейная жизнь и рождение детей вызвали у него серьезную переоценку ценностей, значительно изменили образ жизни, в котором проявилось желание вести спокойной, мирное существование в роли отца семейства, стремление к правильности, к христианской традиции. В этот период он пишет сказки для своих сыновей. Обладая тонким художественным восприятием, пытаясь вписаться в реалии существующего в обществе порядка, О. Уайльд глубоко и искренне намеревается вести добропорядочный образ жизни английского буржуа. Однако дальнейшее творчество показало поверхностный характер этих намерений. Они не могли трансформировать парадоксальность его мировоззрения, двойственность и неудовлетворенность душевных противоречий. Все эти особенности незаурядной талантливой личности нашли яркое отражение в его творчестве [12].

Эстетические принципы О. Уайльд изложил в сборнике статей «Замыслы», в которых он прославляет Искусство как величайшую святыню и верховное божество. Брак, семья, частная собственность отвергается О. Уайльдом. Он пишет о том времени, когда каждый член общества будет участником общего благополучия и процветания. Об этом его трактат «Душа человека при социализме».

Его произведения ироничны, парадоксальны, насыщены философией эстетизма, воплощенной в аллегориях, метафорах, образных выражениях, ставших крылатыми. Осмысление творчества этого автора позволяет найти механизмы, отражающие переживания современности. Эти механизмы иллюстрируют эволюцию базовых концептов, характерных для английского общества XIX века, отраженных в его произведениях.

О. Уайльд является автором 12 сказок, из которых для анализа мы взяли сказку «Nightingale and the rose» (Соловей и роза). Общий объем анализируемой сказки составил 10 страниц [12].

На этом этапе исследования методом сплошной выборки были отображены лексические единицы, имеющие сему бедности.

Под лексической единицей в нашем исследовании понимается слово,

устойчивое словосочетание или другая единица языка, способная обозначать предметы, явления и их признаки. Смысловая сторона языковых единиц, единица смысла определяется как сема. Отобранные лексические единицы были расклассифицированы по тематическим группам, соответствующим базовым и дополнительным признакам, установленным на основе анализа лексикографических источников.

По данным проведенного исследования, лексические единицы, выражающие сему богатства в сказках О. Уайльда, реализуют различные признаки концепта.

Всего было отобрано 16 лексических единиц в сказке О. Уайльда «The Nightingale and the Rose» [12], которые реализуют концепт «Poverty». Лексические единицы были расклассифицированы по тематическим группам, соответствующим базовым и дополнительным признакам, определенным в результате анализа лексикографических источников.

Анализ 16 лексических единиц, маркирующих сему бедности в этой сказке, показал, что наиболее ярко выраженным признаком концепта «Poverty» является «lack of necessary property» (нехватка необходимой собственности), насчитывающий 9 единиц, что составило 56%: There is no (нехватка, отсутствие); no ... in all (нет во всем саду); want (нужда); wretched life (разрушенная жизнь); no to give (нечего дать); sorrow (страдание); I have no at all (совсем не имею); no way I can get it (нет возможности получить); sacrifice (пожертвовать).

Признак «lack of money» (недостаток денежных средств) тоже ярко представлен, маркирован 7 лексическими единицами и составил 44%: cannot buy (невозможно купить); may not be purchased (невозможно приобрести); cannot be weight out (невозможно выменять); cannot pay (не могу оплатить); very dear to all (очень дорого для всех); don't have practical good (лишен практической пользы); unpractical (непрактичный).

Необходимо отметить, что признаки концепта «Poverty» реализуются в основном через отрицательную синтаксическую конструкцию в отличие от признаков концепта «Wealth».

Для исследования стилистических средств реализации концептов «Poverty», используемых О. Уайльдом в сказке «The Nightingale and the Rose» для анализа были взяты эпитеты и сравнения, содержащие сему бедности. Под термином «эпитет» в лингвистике понимаются насыщенные, красочные определения. Термин «сравнение» определяется как образное выражение, построенное на сопоставлении двух предметов или состояний, имеющих общий признак. Необходимо отметить, что сравнение является более сложным средством художественной выразительности благодаря своей композиционной структуре.

Не было найдено ни одного стилистического средства реализующего сему бедности в анализируемой сказке.

Таким образом, можно констатировать, что описание страданий и тяжелой жизни бедных людей характеризуется скудностью и бедностью стилистики. О. Уайльд не использует для этого выразительных средств, его язык

скуп, однозначен, с большим количеством отрицательных конструкций. Мы обратили внимание, что для реализации семы богатства, автор использует почти в три раза больше лексических единиц и многообразные стилистические средства. Его язык становится образным, ярким, описания вызывают восхищение и детский восторг. Однако эти описания богатства для О. Уайльда несут ассоциацию богатства с красотой, эстетическим наслаждением от созерцания прекрасного. Истинным богатством для О. Уайльда является любовь и способность человека ценить чувство.

Обобщая материалы, полученные в результате исследования, мы сделали следующие выводы:

Концепт, являясь общей, максимально абстрагированной единицей знания, имеет языковое выражение и этнокультурную специфику. Концепт представляет собой уровневое структурное образование, включающее понятийную, образную и ценностную компоненты. Индивидуально-авторская реализация концепта расширяет и дополняет его лексико-семантическую парадигму. Характерной особенностью концепта является отражение в нем всего возможного семантического потенциала, существующего в сознании в форме символа. Специфика сказки как жанра заключается в символической форме выражения наивной картины мира, которая составляет фундамент картины мира человека.

Понятийный компонент, зафиксированный в словарных статьях, характеризуется базовыми и дополнительными признаками. Трактовка концепта «Poverty» однозначна. Ядерный признак понятийного компонента концепта «Poverty» в английском языке «lack of money» (недостаток денежных средств); дополнительный – «lack of necessary property» (нехватка необходимой собственности).

Для индивидуально-авторской картины мира О. Уайльда концепт «Poverty» является малосущественным.

Таким образом, концепт реализуется в лексике и стилистике сказочного жанра в индивидуально-авторской объективации.

Список используемой литературы

1. Нестерова, Т.Г. Подходы и методы исследования концепта «Богатство» в отечественной лингвистике / Т.Г. Нестерова, Л.В. Путилина // *Вестник ОГУ №11(172)*. – Оренбург, 2014. – С. 111-116.

2. Ремизова В.Ф. *Формирование коммуникативной компетентности студентов в образовательном процессе: автореф. дис.. канд. пед. наук: 13.00.01* / В.Ф. Ремизова. – Оренбург, 2006. – 24 с.

3. Арапова, Г.У. Концепт, понятие и значение слова / Г.У. Арапова // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2016. №1-4. С. 591-593.

4. Нестерова, Т.Г. Концепт как объект исследований современной лингвистики / Т.Г. Нестерова // *Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры* // *Материалы Всероссийской научно-*

методической конференции; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2014. – С. 2356-2360. – ISBN 978-5-4417-0309-3.

5. Нестерова, Т.Г. Концепт «Богатство» в индивидуально-авторской картине мира / Л.В. Путилина, Т.Г. Нестерова // Международная научная конференция, посвященная 60-летию Оренбургского государственного университета // Наука и образование: фундаментальные основы, технологии и инновации, 15-17 сентября 2015. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2015. – С. 159-163. – ISBN 978-5-4417-0559-2.

6. Нестерова, Т.Г. Содержание концепта «богатство» в русской языковой картине мира [Электронный ресурс] / Т.Г. Нестерова // Международная научно-практическая конференция студентов и аспирантов «Филологические чтения» 27-28 ноября 2014г., Оренбург. – ФГБОУ ВПО ОГУ.– ISBN 978-5-906501-11-0.

7. Нестерова, Т.Г. Лексические средства выражения концепта «Богатство» в английской авторской сказке / Т.Г. Нестерова // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры // Материалы Всероссийской научно-методической конференции (с международным участием). Оренбург, ОГУ. – 2015. – С. 1856-1861. – ISBN 978-5-7410-1180-5.

8. Ремизова, В.Ф. Концепт business в свете теории концептуальной метафоры / В.Ф. Ремизова, Н.Г. Костина // Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях Шестая Международная научно-практическая конференция. - Оренбург, 2011. – С. 619 – 624.

9. Ремизова, В.Ф. Метафора в лингвокультурологическом представлении концепта / В.Ф. Ремизова // Сборник материалов Всероссийской научно-методической конференции «Университетский комплекс как региональный центр развития образования, науки и культуры». Оренбург, ИПК ГОУ ОГУ, 2012. – С. 367 – 372.

10. Нестерова, Т.Г. Лексико-стилистические средства выражения концепта «Богатство» в сказках Оскара Уайльда [Электронный ресурс] / Л.В. Путилина, Т.Г. Нестерова // Современные проблемы науки и образования. – Москва, 2015. - №2. – [Режим доступа]: <http://www.science-education.ru/122-20558> (дата обращения 14.07.2016).

11. Нестерова, Т.Г. Стилистические средства выражения концепта «Богатство» в английской и русской сказках / Т.Г. Нестерова // Вестник ОГУ №11(186) / ноябрь, 2015. – С. 151-157. – ISBN1814-6457.

12. Wilde, O. The Happy Prince and Other Tales / O. Wilde [Электронный ресурс]. [Режим доступа]: <http://www.ucc.ie/celt/published/E850003-007/index.html> (дата обращения 20.09.2016).

Прагматическая аномалия как следствие лакунарности в ситуации межкультурной деловой коммуникации в современных условиях

О.Н. Сафонова, доцент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

С.И. Сафонов, преподаватель

ГАПОУ «Оренбургский учетно-финансовый техникум»

П.С. Авинова, преподаватель

ФКПОУ «ОГЭКИ» Минтруда России, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены случаи возникновения межъязыковых лакун, влияющих на развитие процесса межкультурной коммуникации, вызывающих явление прагматической аномалии, а также способы заполнения и компенсации лакун в процессе трансляции текстов участниками деловой коммуникации.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, мультикультурность, интеркультурный текст, лакуна, лакунарность, прагматическая аномалия.

Abstract. The article deals with the occurrence of cross-language gaps that affect the process of intercultural communication and cause the phenomenon of pragmatic anomalies, compensation for these gaps in the interaction process of the participants of business communication.

Keywords: intercultural communication, intercultural text, gap, lacunarity, pragmatic anomaly.

Современный период экономического развития общества характеризуется активной деятельностью транснациональных компаний (ТНК) на мировом рынке и мультикультурностью их кадрового состава. Это обстоятельство не может не сказываться на специфике делового взаимодействия работников ТНК, как между собой, так и с их деловыми партнерами.

Межкультурная коммуникация – явление повседневной практики носителей одного или нескольких языков, но основным препятствием в процессе межкультурного общения выступают национально-специфические особенности контактирующих культур, когда общаясь с «чужой» культурой, реципиент интуитивно воспринимает её через призму «своей» культуры.

Проблема изучения особенностей межкультурной деловой коммуникации и трудностей понимания текстов, транслируемых собеседниками, является сложной, но представляющей большой интерес для исследователей. Незнание точного смысла выражения может привести к нарушению взаимопонимания между коммуникантами и, соответственно, создать прагматическую аномалию в коммуникации, так как реципиент воспринимает инокультурный текст через призму своей локальной культуры.

Предметом внимания в нашем исследовании являются межъязыковые (интерязыковые) лакуны, то есть потенциальная сфера системы языка в виде

«белых пятен», пробелов, пустых незаполненных мест в его системе.

Цель нашего исследования – выявить лакуны, влияющие на развитие процесса межкультурной коммуникации, и используемые способы заполнения лакун в процессе трансляции текстов участниками деловой коммуникации.

Основной задачей нашей статьи является определение роли и места лакунарности в процессе прагмалингвистического моделирования ситуаций межкультурной деловой коммуникации и выявление способов заполнения и компенсации лакун в речи ее участников.

Актуальность выбранной нами темы исследования обусловлена мало изученностью проблемы лакунарности в отечественной лингвистике. Этой проблемой занимаются немногие исследователи: Ю.С. Степанов, В.Л. Муравьев, В.Г. Гак, В.И. Жельвис, Ю.А. Сорокин, И.А. Стернин, З.Д. Попова, И.Ю. Марковина, Л.А. Леонова, О.А. Огурцова.

В зарубежной лингвистической науке существование лакун объясняется механизмом функционирования лингвистических и культурологических универсалий. А в отечественной науке понятие «лакуна» интерпретируется в терминах «инвариант» и «вариант» некоторого вербального и невербального поведения, присущего той или иной локальной культуре.

Трудности понимания лакун в речи собеседника объясняются, с одной стороны, отсутствием в языке слушателя соответствия (эквивалента, аналога) в силу отсутствия у носителей этого языка обозначаемого объекта (референта) и, с другой стороны, необходимостью, наряду с предметным значением (семантикой) реалии, передать и колорит (коннотацию) – ее национальную и историческую окраску.

Как отмечает З.С. Хасанова, необходимость в языковой репрезентации того или иного понятия, способствующего эффективному функционированию языка в определенной предметной сфере научного знания, которое возникает в связи с постоянным обновлением референтного пространства, говорит о том, что нужно уделить серьезное внимание развитию терминологической культуры и повышению профессиональной коммуникативной компетентности специалистов различных областей знания [9, с. 224 – 232].

Лакуны создают неудобства в общении деловых партнеров, которые стремятся однословно выразить передаваемое содержание, лишенное до поры лексической оболочки. Это универсальное явление характерно для всех языков. Как отмечают О.С. Ахманова и И.Е. Краснова, англичанам присуща «тенденция к выражению любой мысли, сколь бы сложна она ни была, в пределах одного слова, которое, по мнению носителей языка, обладает гораздо большими содержательными и экспрессивными возможностями, чем словосочетание. В основе создания очень многих производных и сложных слов английского языка лежит бессознательная уверенность в том, что сказанное многими или несколькими словами никогда не бывает столь же убедительно, ярко, емко, никогда не передает так полно и глубоко всю мысль, как сказанное одним словом» [1, с. 39]. Это в полной мере можно отнести и к русскому языку.

Поэтому можно утверждать, что лакунарность обнаруживается практически во всех языках мира. Лакуны есть, по определению И.А. Стернина, «отсутствие в одном из сопоставляемых языков наименования того или иного понятия, имеющегося в другом языке» [8, с. 18], а их передача в другом языке осуществляется при помощи свободных словосочетаний (пространные объяснения их значения).

Такие расхождения (несовпадения в языках и культурах) фиксируются на различных уровнях и описываются различными авторами в разных терминах. Исследователи, занимающиеся выявлением, описанием и систематизацией лакун, характеризуют этот феномен по-своему, но можно выделить и общую тенденцию систематизации и категоризации лакун:

– лакуны считаются **абсолютными**, «если их эквиваленты в другом языке не могут быть переданы при помощи одного слова» [4, с.78]. По мнению Ю.А. Сорокина и И.Ю. Морковиной «абсолютными лакунами являются слова одного языка, которые не имеют в другом языке эквивалентного значения в виде слова: их значение может быть передано лишь при помощи словосочетания (описательно). Абсолютной лакуной для русского языка является, например, английское слово «glimpse», а для английского языка – русское слово «форточка» [7, с. 38];

– лакуны могут быть **относительными**, когда слово (или словоформа), существующее в родном языке, употребляется очень редко и еще реже встречается в сопоставляемом языке. Так, например, в русском языке слово «обувь» употребляется чаще, чем слово «footwear» в английском, и используется преимущественно работниками торговли;

– **мотивированные и немотивированные лакуны** выделяются с точки зрения причины их возникновения и мотивированными они называются потому, что их отсутствие объяснимо самой этой действительностью, а немотивированные лакуны отражают отсутствие в языке слова при наличии соответствующего предмета, явления, процесса [6, с. 49];

– **стилистические** лакуны выделяются на основании отсутствия в одном из языков слова (фразеологизма), имеющего ту же стилистическую окраску, что и слово с идентичным значением другого языка и могут заметно исказить оригинальный стилистический стиль;

– **экстралингвистические** лакуны – в силу отсутствия фразеологической и словообразовательной активности, переносных значений у слова одного языка при наличии вышеуказанных признаков у слова другого языка [4, с. 33];

– **этнографические** лакуны, существование которых обусловлено отсутствием реалий, характерных для одной культуры, в другой культуре; этнографические лакуны занимают промежуточное положение между лингвистическими и экстралингвистическими, их уместно назвать, по мнению Э.В. Кузнецовой, не лингвокультурологическими, а культурологическими [3, с. 38];

– **нулевые лакуны**, понимаемые как отсутствие в языке перевода не только слова, но и словосочетания, бытующего в речи, и «это понятие выра-

жается окказиональным сочетанием слов, а в ряде случаев для его обозначения нужен контекст или дискурс» [5, с. 82];

– **смешанные лакуны**, о которых упоминается в исследованиях И.А. Стернина [6, 8].

Необходимо отметить, что сложные трансформации влечет за собой порой перевод устойчивых формул речевого этикета (behabitives):

"See you later, Mary" – Пока, Мэри..., "Be seeing you, John" – Ну будь здоров, Джон.

В этом случае русские эквиваленты этих формул речевого этикета подаются как "готовые блоки", релевантных для данной коммуникативной ситуации (прощание, неформальные ролевые отношения между собеседниками).

Исследователи отмечают, что хотя существование языковых (речевых) лакун обусловлено спецификой локальных культур, можно выделить и собственно **интеркультурные лакуны**. По мнению В.Г. Гак и О.А. Огурцовой, к ним относятся случаи:

– несовпадение цветовой символики разных народов [2, с. 79];

– несовпадение других видов культурной символики, характерных для различных этносов: для японцев листья папоротника – это знак пожелания удачи в наступающем году; тогда как в русском узусе папоротник ассоциируется со смертью, кладбищем [5, с. 35];

– кинесические лакуны, например, жесты, используемые представителями различных культур; позы, а также мимические «знаки» эмоционального состояния.

Мы согласны с мнением многих исследователей, что целесообразным представляется выявление интерязыковых и интеркультурных лакун как сигналов не только специфических реалий, но и специфических процессов и состояний, противоречащих узואльному опыту носителя того или иного языка (культуры). Их появление в речи собеседников может привести не только к непониманию того или иного фрагмента текста, но и к неадекватному поведению коммуникантов в ситуациях межкультурного общения.

Основной прагматической установкой, характеризующей это положение, является учет расхождений в восприятии одного и того же текста со стороны носителей разных культур, участников различных коммуникативных ситуаций. Здесь сказываются различия в исходных знаниях, представлениях, интерпретационных и поведенческих нормах.

В ряде случаев собеседники используют в качестве межкультурного соответствия – культурные аналоги, занимающие иное место в соответствующей системе и отличающиеся рядом существенных характеристик, но совпадающие по ряду функциональных признаков, релевантных для данной ситуации. В этих случаях перевод сводится к замене той или иной культурной, исторической или иной реалии ее контекстуальным аналогом.

Следует отметить, что, кроме семантического (и синтаксического) аспекта, язык обладает также прагматическим аспектом, когда определенные прагмалингвистические механизмы соотносят язык с контекстом его упо-

ребления, когда роль внеязыковой обстановки общения помогает и говорящему и слушающему достичь понимания. С этими параметрами соотносятся определенные нормы правильности или уместности высказывания. Нарушение же этих норм, которое может быть вызвано появлением в речи коммуникантов описываемых нами лакун, приводит к тому, что называют прагматическим отклонением или прагматической аномалией, а в ситуации делового взаимодействия – аномальностью речевого акта (локуции, иллокуции и перлокуции), в конечном итоге приводящей к помехам в деловой коммуникации и даже к ее нарушению.

Таким образом, приходим к выводу, что наличие в высказывании того иного вида лакун делает его аномальным. Это обстоятельство может привести к тому, что, например, предложение с интенцией обещания или просьбы понимается собеседником как осуществление чего-то совсем другого, и тогда обратной связи не происходит, а, следовательно, приводит к провалу в коммуникации.

Заключение

Будучи тесно связанным с жизнью общества, язык, отражает его социальную, экономическую и политическую жизнь. И каждая культура имеет свои национальные особенности развития, которые отражаются в лексическом составе языка, представляющем порой лакуны для представителей иносоциума.

Для элиминирования лакун следует применять механизм их заполнения, т.е. процесс раскрытия коммуникантами смысла некоторого понятия (слова), принадлежащего к «чужой» для собеседника культуре, которое зависит от характера (вида) элиминируемой лакуны, от типа текста, в котором лакуна существует, а также от особенностей реципиента, которому этот текст адресован. Соблюдение этого принципа будет способствовать взаимопониманию участников делового взаимодействия и успешному развитию процесса деловой коммуникации в целом.

Расхождения (несовпадения в языках и культурах) фиксируются на различных уровнях и описываются различными авторами в разных терминах. Такое терминологическое разногласие свидетельствует, как правило, о том, что вопросы, связанные с межъязыковой лакунарностью, вызывают научные споры и все еще ждут своего разрешения.

Список используемой литературы

1. Ахманова О.С., Краснова И.Е.. *О методологии языка //Вопр. языкознания. 1974. № 6. С. 32 - 48.*
2. Гак В.Г. *Сравнительная типология французского и русского языков. Л.: Просвещение. Ленингр. отд-ние, 1977. 300 с.*
3. Кузнецова Э В. *Лексикология русского языка. М.: Высш. шк.. 1989. 242 с.*
4. Муравьев В.Л. *Лексические лакуны (на материале лексики французского и русского языков). Владимир, 1975. 96 с.*

5. Огурцова О.А. К проблеме лакунарности //Функциональные особенности лингвистических единиц: Сб. трудов Кубанского ун-та. Вып. 3. Краснодар: Изд-во Кубанского ун-та, 1979. С. 77 - 83.

6. Попова З.Д., Стернин И.А. Лексическая система языка. Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та, 1984. 148 с.

7. Сорокин Ю.А., Марковина И.Ю. Опыт систематизации лингвистических и культурологических лакун: Методологические и методические аспекты. //Лексические единицы и организация структуры литературного текста: Сб. науч. трудов. Калинин, 1983. С. 35 - 52.

8. Стернин И.А. Лексическая лакунарность и понятийная безэквивалентность. Воронеж, 1997. 18с.

9. Хасанова З. С. Подъязык и терминосистема: корреляция и специфика терминологических единиц // Молодой ученый. - 2013. - №2. - С. 224-232.

Модернизация высшего образования. Взгляд на проблему

**И.В. Засидкевич, к.п.н., доцент
ФГБОУ ВО «Оренбургский ГАУ», Россия**

Аннотация. Данная статья посвящена освещению процесса «модернизации» системы высшего образования в России.

В работе проанализированы государственно-политические, социально-экономические, общественно-педагогические условия реформирования системы высшего образования. Особое внимание уделено тем проблемам, с которыми столкнулась система высшего профессионального образования.

Abstract. This article examines the process of "modernization" of higher education in Russia.

This paper analyzes public-political socio-economic, socio-pedagogical conditions of reforming the system of higher education. Special attention is paid to the problems faced by the higher education system.

Известно, что система высшего образования характеризуется своей инерционностью, то есть является системой с запаздыванием реакции на входные воздействия. Поэтому об эффективности реформ в этой сфере обычно судят через несколько лет после их осуществления. Но реформы, проводимые Министерством образования и науки в последние годы, оказались столь действенными, сверхрезультативными, что не успели они прокатиться катком по российскому образованию, как тут же поднялись их первые всходы-результаты, о которых и пойдет речь дальше [1,3,6].

Лихие 90-е годы способствовали утрате престижа преподавательской деятельности, потере свойственной российской высшей школе фундамен-

тальности образования. Падению качества образования послужили многие факторы. Прежде всего — неэффективная работа Рособнадзора, когда не качество образования, а спрос и предложение обуславливали развитие учебных заведений.

В результате за последние два десятилетия студентов стало больше почти в три раза (при этом неизменно фиксировалось падение уровня подготовки выпускников школ), практически удвоилось число новых вузов, они сильно коммерциализировались [6].

Падению качества образования способствовало и внедрение Болонской системы обучения. Последняя может быть не так и плоха, но любой реформе при самых благоприятных условиях на первоначальном этапе свойственны издержки.

Что уж говорить о российской реформе, сопровождаемой бумажной отчётностью, возросшей в разы, нарастающей тенденцией старения кадров высшей квалификации, тяжело воспринимающих развивающиеся информационные технологии, мизерной оплатой труда педагогов, особенно в последние годы.

При этом зарплаты представителей администрации вузов нередко в десятки раз отличаются от зарплат рядовых преподавателей, на которых зиждется существование учебного заведения! К этому можно добавить рыночно-ориентированные перекосы в организации образовательной деятельности.

Вот такие предпосылки сокращения педагогического состава, которое вызвано последствиями демографического спада 90-х годов, а также необходимостью повышения зарплат. Есть все основания полагать, что процесс сокращения будет ориентирован на формальную сторону — выполнить норму сокращения, а не главную для общества задачу — повышение качества образования. Уже сейчас понятно, что никто не собирается решать проблему эффективности работы управленческого состава вузов и иных структур управления образованием, во многих вузах уже сокращены уникальные научные коллективы, нагрузка на педагогов в большинстве учебных заведений станет зашкаливающей, а доля студентов на преподавателя значительно превысит 10 человек. Поэтому особое внимание заслуживает проблема качества образования в её увязке с изменяющимися возможностями педагогического корпуса [2,5].

Продолжающаяся в России модернизация высшего образования, в соответствии с Болонским соглашением, призвана не только унифицировать образовательные стандарты, дипломы об образовании, ориентируясь на Европу, но и претворять личностно-ориентированную образовательную парадигму. Требования времени сегодня связываются с «пришедшей» с Болонским процессом логикой компетентностного подхода и модульно-рейтинговой системой проектирования и организации образовательного процесса [4,8].

В советской педагогике модульно-рейтинговый подход был одним из многих, выбираемых и осваиваемых педагогом исходя из собственного виде-

ния эффективных путей образовательной деятельности.

То же самое справедливо и в отношении компетентного подхода. Он разрабатывался в рамках теории поэтапного формирования умственных действий такими замечательными учёными и практиками, как Б.Ц. Бадмаев, П.Я. Гальперин, В.В. Давыдов, Н.Н. Нечаев, А.И. Подольский, Н.Ф. Талызина и др. При этом использовалась иная терминология, не связанная с понятиями компетентность, компетенция, что никак не умаляет достигнутых результатов [1, 3, 7].

Модульно-рейтинговое воплощение компетентного подхода в западноевропейском варианте явилось результатом эволюционного развития их образования в направлении многоальтернативности образовательной траектории, предлагаемой студенту вузом, индивидуализации образования, базирующейся на гибком консультировании каждого обучаемого, в соответствии с его интересами и уровнем развития. Это, безусловно, способствовало претворению за рубежом личностно-ориентированной образовательной парадигмы в соответствующих ракурсах. В российских же условиях декларируемое внедрение в вузах компетентного подхода не привело пока к принципиальным изменениям в плане обозначенных проявлений многоальтернативности и индивидуализации.

Поэтому в настоящее время в российском образовании в связи с внедрением Болонской системы наблюдается скорее откат, чем движение вперёд в плане претворения личностно-ориентированной парадигмы. Тем более что и по другим показателям отмеченная парадигма далека от своего претворения. По мнению Э.Ф. Зеер, А.М. Павловой, Э.Э Сыманюк, она вызывает затруднения при внедрении [8].

Это, например, необходимость выстраивать содержание образования на субъектном опыте обучаемых. Ведь как при этом проектировать тиражируемое учебными программами содержание обучения, не известно. Также технологически не обеспечена ориентация на такие важнейшие цели-векторы образования, как самоактуализация, самоопределение, саморегуляция.

Отметим и категориальный аспект проблемы. Под эгидой необходимости внедрения личностно-ориентированной образовательной парадигмы в педагогической литературе и нормативных правовых актах 15-20 лет назад вместо термина «обучаемый» появился нелепый термин «обучающийся».

Принятый в декабре 2012 года Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» также опирается на термин «обучающийся». Термин же «преподаватель» в Законе вообще отсутствует! Вместо него фигурирует «педагогический работник».

В.В. Путин на встрече с ректорами как-то заметил, что ему не ясно, о ком идёт речь в предоставленной ему аналитической справке: «Вот у меня данные по уровню заработной платы работников высших учебных заведений. Что такое работники, я не очень понимаю: если это профессорско-преподавательский состав, то это одно, а если это со всеми другими категориями, то это несколько другое».

Действительно, кроме прямой фальсификации данных о зарплате педа-

гогов, которая, по всей видимости, широко практикуется региональными «чиновниками от образования», термин «педагогический работник» позволяет им обосновывать лживую среднюю зарплату педагогов как среднее арифметическое при сложении зарплат и преподавателей, и управленцев от образования. Ничего не скажешь, удобный термин для манипулирования цифрами!

Рассматриваемые термины (педагогический работник, обучающийся) благоприятствуют профанации личностно-ориентированной парадигмы. Технология обучения — это воспроизводимый многими педагогами опыт обучения, воспитания.

Поэтому вполне объяснима сложность технологического обеспечения самоактуализации, самоопределения, саморегуляции студентов в процессе обучения (воспитания). Если речь идёт о педагогическом искусстве, а не о педагогической технологии, то на первое место выходит личность педагога, его мастерство личностного направляющего влияния, что и способствует индивидуализации образования. Чем больше приходится студентов на одного преподавателя, тем труднее ему проявлять педагогическое искусство.

Настоящий педагог — это штучный продукт, это направляющее воздействие с вершины Человеческого в человеке. Но даже деятельность педагога с большой буквы далеко не всегда является сотрудничеством (содейательностью, соразвитием), когда его партнёр по сотрудничеству — это равнозначный субъект познания действительности, то есть обучающийся. Ведь инициатива сотворения образовательно-познавательной среды принадлежит педагогу. В процессе такого сотворения он ориентируется на образовательные стандарты и содержание соответствующей профессиональной сферы деятельности, в которой, в отличие от студента, является состоявшимся специалистом [2,6,8].

Какой совместный труд? Предмет труда педагога и предмет труда обучаемого могут пересекаться, но в условиях дефицита учебного времени, а также необходимости следования образовательному стандарту сотрудничество не отражает специфики педагогического взаимодействия, так как невозможно всё время преподавать на уровне «открытых задач», совместного проектирования «на равных» и т.д.

Именно осуществляемое преподавателем направляющее влияние, и личностное, и профессиональное, отражает специфику педагогического сотрудничества. Адекватным такой специфике является термин «обучаемый».

Так что термин «обучающийся» — от лукавого. А лукавый как раз себя и проявляет в такой реформе высшей школы, которая существенно увеличит долю студентов на одного преподавателя, нанесёт окончательный удар по кадрам высшей квалификации — возрастным педагогам, сохранившим научные школы, традиции той профессуры, личностное влияние которой неопределимо.

Термин «обучающийся» в связи с этим оказался очень удобен. Кому нужно столько преподавателей с их личностно-Человеческим воздействием, если они только внешний фон для саморазвивающихся, самообучающихся

студентов? Никому. Значит надо уволить как можно больше. Так что «обучающиеся» в ближайшем будущем всё меньше будут получать Человеческое направляющее влияние, погружаясь в сферу интернет-технологий, поточно-конвейерного общения с педагогами, безразличными от нищеты, от постоянно возрастающих требований к научно-методической работе и обилия так называемых «обучающихся» [1].

Вряд ли сегодня кто-то станет упрекать человека в том, что он предпочёл преподавательской деятельности любую иную. В результате сокращения высшую школу покинут не только пенсионеры, но и наиболее перспективные преподаватели, способные адаптироваться к другим профессиональным сферам деятельности.

Дефицитное «живое» педагогическое общение и сотрудничество со студентами станет ещё дефицитнее, а тесно связанная с ним проблема нравственного развития будущего специалиста, развития Человеческого в человеке неизбежно будет только усугубляться [7].

Не пора ли решать проблему эффективности высшей школы не наскоком, а в результате кропотливой работы, сохраняющей и развивающей имеющийся потенциал высшей школы? Не пора ли поменять очевидно некомпетентных чиновников от образования и представителей управления образованием чтобы российская высшая школа способствовала, а не препятствовала процветанию общества?

Педагогическое сообщество на местах прекрасно знает своих героев и антигероев. Проблема в том, что антигерои, как правило, хорошо сплочены, имеют сильных покровителей в министерских структурах. Видимо, и в образовательной сфере вся надежда только на развитие гражданского общества, способного действительно влиять на всю вертикаль власти...

Список используемой литературы

1. Алиев Ш.М. *О совершенствовании современной парадигмы образования* // СГЗ. – 2011. - №3. – С. 150-156.
2. Артюхина М.Г. *Ценности и приоритеты в современной парадигме образования* // СГЗ. – 2012. - № 1. – С. 320-326.
3. Вербицкий А.А. *Становление новой образовательной парадигмы в российском образовании* // Образование и наука. Известия Уральского РАО. – 2012. - №6. – С. 5-19.
4. Голованова Н.Ф. *Проблема воспитания студентов в контексте модернизации высшего образования* // Высшее образование в России. – 2012. - №7. – С. 29-35.
5. Жохов А.П. *О культуре профессионала как главном ориентире модернизации современного образования* // Образование и наука. Известия Уральского РАО. – 2011. - №9. – С. 42-52.
6. Загвязинский В.И. *Стратегические ориентиры развития отечественного образования и пути их реализации* // Образование и наука. Известия Уральского РАО. – 2012. - № 4. – С. 3-16.

7. Фролов В.А. Новые подходы к содержанию высшего профессионального образования // *Технология машиностроения*. – 2012. - №7. – С. 69-73.

Фролов В.А. Новые подходы к содержанию высшего профессионального образования // *Технология машиностроения*. – 2012. - №7. – С. 69-73.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОБРАЗОВАНИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Двенадцатая Международная научно-практическая конференция,
посвященная 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова
(Оренбург, 17 февраля, 2017 г.)**

Сборник научных трудов

Электронное издание сетевого распространения

Доступ ко сборнику – постоянный, свободный и бесплатный.
Сборник содержится в едином файле PDF.

<http://nkras.ru/books/arhiv/2017/prep.pdf>

Максимальный объем: 8 МБ.

Издательство «Научно-инновационный центр»
660127, г. Красноярск, ул. 9 Мая, 5, 192
Тел. (923) 358-10-20

Дата издания: 09.06.2017.

