

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

XIII Международная научно-практическая конференция

Сборник научных трудов

Красноярск, 2018

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**

**Тринадцатая Международная научно-практическая конференция
(Оренбург, 25 апреля 2018 г.)**

Сборник научных трудов

**Научно-инновационный центр
Красноярск, 2018**

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;

А.А. Снатенков, к.э.н., доцент

А43 Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях [Электронный ресурс] : сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции (Оренбург, 25 апреля 2018 г.); Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова. – Электрон. текстовые дан. (1 файл: 10 МБ). – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2018. – Режим доступа: <http://nkras.ru/books/arhiv/2018/prep.pdf> – DOI: [10.12731/REA/AP.2018.362](https://doi.org/10.12731/REA/AP.2018.362) – Систем. требования: IBM PC; Internet Explorer и др.; Acrobat Reader 3.0 или старше.

ISBN 978-5-906314-87-1

DOI: [10.12731/REA/AP.2018.362](https://doi.org/10.12731/REA/AP.2018.362)

Электронный сборник научных трудов содержит материалы Тринадцатой Международной научно-практической конференции, проведенной 25 апреля 2018 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

ISBN 978-5-906314-87-1

© Оренбургский филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова, 2018

Содержание

Секция 1	
Проблемы и перспективы развития деятельности хозяйствующих субъектов потребительского рынка.....	8
Е.А. Аверина	
Некоторые особенности учета основных средств в буровых организациях.....	8
А.М. Айбасова	
Применение кластерной модели развития в нефтегазовом комплексе Казахстана.....	14
А. Амиев	
Стратегическое планирование компании – требование сегодняшнего дня.....	19
Н.А. Антипенко	
Необходимость гармонизации бухгалтерского учета в Республике Беларусь в соответствии МСФО.....	24
Э.Е. Ахметова, Д. Аккали	
Экономическая эффективность внедрения новой техники и технологий на предприятии.....	28
Н.Е. Булетова	
Метод структурно-рангового анализа региональной экономики: содержание и результаты применения.....	35
Д.Ю. Бусыгин	
Интеллектуальный капитал в отчетности компаний.....	43
М.Ю. Варавва	
Образование как важнейший институт формирования экономики знаний в современной России.....	47
М.Ю. Варавва	
Интеллектуальная основа экономики знаний.....	51
И.В. Воюцкая	
Роль внутреннего контроля в снижении рисков продаж нефтепродуктов.....	55
Т.Д. Дегтярева	
Пространственно-временной анализ состояния розничной торговли в муниципальных образованиях региона.....	60
Б.М. Катс	
Эконометрический анализ регионального рынка автомобильных аксессуаров.....	66
М.С. Коське	
Внутренний контроль в современном бухгалтерском деле.....	69

О.С. Лазарева, А.Д. Лазарев	
Сущность, состав и механизм формирования портфеля банковских услуг.....	73
Ю.Г. Мишучкова	
Организационные аспекты внутреннего контроля в системе управления предприятием.....	80
В.И. Найденков	
Малое предпринимательство на отечественном рынке пива: стратегический аспект.....	85
А.В. Пилипенко	
Формирование информационной базы для анализа хозяйственной деятельности индивидуальных предпринимателей.....	91
Н.В. Пустотина, Г.Ф. Пустотина	
Роль сельскохозяйственного производства в условиях импортозамещения.....	95
А.П. Самарцева	
Пути повышения качества информации о расчетах с дебиторами и кредиторами в бухгалтерской отчетности.....	101
Н.Т. Сейткалиева, С.Р. Калмагамбетова	
Эффективное использование трудовых ресурсов Республики Казахстан	106
Т.Ю. Соколова, А.В. Кузнецов	
Продовольственная безопасность - составляющая национальной безопасности страны.....	113
А.И. Солосина	
Аналитические процедуры в аудите, как инструмент оценки финансового состояния организации.....	119
Т.А. Терентьева, А.О. Тишкова	
Совершенствование методики расчета уровня существенности.....	124
А.А. Уваров	
Проблемы в сотрудничестве России и Европейского Союза.....	132
Н.С. Хорюков	
Анализ демографического потенциала и безработицы Саратовской области.....	137
 Секция 2.	
Теория и практика финансов и банковского дела на современном этапе.....	141
Ж.З. Баймукашева, Ж. Курмагамбетова	
Бюджетное устройство и бюджетная система Республики Казахстан....	141
Л.В. Золотова, И.З. Зиннуров	
Статистический анализ развития страхового рынка РФ.....	148
А.С. Козлова, Д.С. Тараскин	
Пути увеличения эффективности использования государственных финансовых ресурсов с помощью внедрения технологии блокчейн.....	153

А.Ю. Колодяжная	
Реструктуризация как способ снижения государственного долга субъектов Российской Федерации.....	157
Н.Е. Новикова	
Особенности финансовых рисков в отраслях экономике и меры их предупреждения.....	163
А.А. Снатенков, Т.В. Тимофеева	
Исследование процессов формирования сберегательной активности российского населения.....	168
М.А. Уразгалиева, Г.А. Джамалова, Т. Адилулы	
Современное состояние инвестиционной деятельности страховых компании Казахстана.....	174
С.В. Якунин	
Изменение банковской структуры и поведения клиентов.....	184
Секция 3.	
Современные тенденции управления коммерческой деятельностью предприятий.....	188
Н.Г. Гаманюк	
Повышение эффективности компании на основе совершенствования системы мотивации менеджера отдела закупок.....	188
С.В. Кузнецова, С.В. Акулов	
Современные тенденции государственного регулирования деятельности организаций АПК по обеспечению продовольственной безопасности.....	191
Ю.С. Лекарева	
Построение системы классификации рисков для хозяйствующих субъектов.....	196
А.А. Попов	
Методика оценки конкурентоспособности организации с учетом влияния конкурентных сил в отрасли.....	201
А.А. Попов	
Особенности и ключевые аспекты современного развития менеджмента в условиях глобализации бизнеса.....	209
О.Н. Черникова	
Наставничество в корпоративных программах развития персонала.....	218
О.Н. Черникова, Е.Е. Донскова	
Торговый эквайринг и его возможности для предпринимательства.....	226
Б.М. Шукурова, Л.А. Конуспаева	
Организация маркетинговой деятельности предприятия.....	230
Секция 4.	
Социальная, гуманитарная и естественнонаучная парадигма экономической деятельности.....	235
С.С. Акимов, В.А. Трипкош	

Производственные процессы в карте потока создания ценностей.....	235
В.Б. Дудоров	
Корпоративный информационно-образовательный портал как инструмент подготовки кадров для цифровой экономики.....	239
Г.С. Киселева	
Формирование HR-бренда промышленного предприятия.....	244
Ж.И. Киселева, В.В. Шляпникова	
Некоторые аспекты формирования профессионально-важных качеств...	247
Е.Н. Ковалева	
Применение аффинити-индекса в оценке формирования имиджа территориально распределенного вуза.....	252
Н.Г. Костина, Э.Н. Галеева	
Адвербиальные интенсификаторы: функционально-семантический аспект.....	261
Р.Р. Магомедов, Л.В. Гришакова	
Отражение марксистской модели социализма в экономической политике большевиков в первые годы советской власти.....	267
С.Н. Макарова	
Исследование гендерной структуры предприятий гостеприимства (на примере сферы гостеприимства Саратова).....	271
А.Г. Матвеев	
Организация проведения интерактивных занятий на практических занятиях по математическим дисциплинам.....	277
Т.Г. Нестерова, В.Ф. Ремизова	
Подходы и методы изучения профтоэкономического концепта «бедность».....	282
В.Ф. Ремизова, Т.Г. Нестерова, О.Н. Конюченко	
Репрезентации профтоэкономического концепта «бедность».....	288
О.Н. Сафонова, С.И. Сафонов, П.С. Поспелова	
Приемы и принципы коммуникативно ориентированного обучения иностранному языку в условиях СПО.....	297
А.А. Снатенков, С.Ю. Абрамов	
Высшее образование как фактор развития региона.....	303
В.А. Трипкош, С.С. Акимов	
Место и роль технологий распознавания ситуаций при разработке и принятии управленческих решений в информационно-управляющих системах предприятий и организаций.....	310
А.А. Усков, И.Е. Петрова, И.Н. Денисова	
Задача определения экономически оптимального срока замены оборудования.....	315
Е.Ф. Ханова	
К вопросу о разработке дополнительной общеразвивающей программы.....	318

Е.А. Чулкова, А.Ф. Лаврухина	324
Исследование состояния сферы здравоохранения в муниципальных районах Оренбургской области.....	
Н.С. Шумилина, С.Р. Гилазиева, В.В. Смородин	
ГТО как способ повышения эффективности формирования профессиональных и этических качеств обучающихся.....	331
 Секция 5	
Особенности инклюзивного образования в высших учебных заведениях.....	336
Л.В. Золотова, А.Ю. Колодяжная	
Инклюзивное образование в Оренбургской области.....	336
М.Н. Козлова, Н.В. Галеева, Л.М. Дошлыгина	
Организация инклюзии в системе профессионального образования.....	340
Е.Н. Лындина	
Проблемные аспекты инклюзивного образования в высшем учебном заведении.....	343
М.С. Коське, Ю.Г. Мишучкова, И.В. Воюцкая	
Некоторые аспекты адаптации высшего образования к обучению лиц с ограниченными возможностями.....	345
Н.В. Пустотина	
Отдельные аспекты инклюзивного образования.....	349
А.А. Салихов, О.Н. Черникова, С.Ю. Абрамов	
Готовность образовательных организаций России к реализации инклюзивного образования.....	352
Н.С. Шумилина, В.А. Трипкош, А.Г. Матвеев	
К вопросу об инклюзивном образовании в вузе.....	355

Секция 1 Проблемы и перспективы развития деятельности
хозяйствующих субъектов потребительского рынка

Некоторые особенности учета основных средств в буровых организациях

*Аверина Е. А. бухгалтер ГБУЗ «ОКОД»,
магистрант, Оренбургский филиал РЭУ им. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье представлены основные факторы, влияющие на отражение в бухгалтерском учете основных средств предприятий нефтегазового комплекса, как буровая установка. Правильная организация учета и аудита такого сложного комплекса позволит оптимально использовать составные части установки, снизить финансовые затраты предприятий отрасли на строительство и эксплуатацию буровых скважин.

Ключевые слова: Основное средство, буровая установка, эксплуатационное бурение.

Abstract: The article presents the main factors affecting the reflection in the accounting of fixed assets of oil and gas enterprises, such as a drilling rig. The correct organization of accounting and audit of such a complex complex will allow optimizing the use of the component parts of the installation, reducing the financial costs of the industry enterprises for the construction and operation of boreholes.

Keywords: The main facility, drilling rig, production drilling.

Изменение условий хозяйствования в российской экономике сопровождается образованием множества предприятий, работающих на международном уровне, что требует приближения действующей системы учета к международной практике и международным стандартам. Одними из них являются буровые организации [3, с 69].

К основным особенностям бухгалтерского учета основных средств буровых организаций можно отнести следующие причины:

- значительная номенклатура основных средств;
- большой удельный вес крупногабаритных тяжелых комплексных установок в общей структуре основных средств;
- обширное территориальное распределение основных средств по строительным площадкам – кустовым основаниям (на расстоянии от 25 до 250 км. от баз производственного обслуживания);
- наличие нескольких субподрядчиков, осуществляющих перевозку оборудования, монтаж, демонтаж и ремонт;

- большое количество основных средств, а также большое количеством первичных документов, отражающих их поступление, движение и выбытие объектов.

Организация, занятая добычей нефти как основным видом деятельности, может производить самостоятельно или с привлечением специализированных организаций на условиях подряда работы, связанные с разведкой, подсчетом запасов нефти, проектированием разработки и обустройства месторождений, разбуриванием и разработкой нефтяных месторождений, со строительством скважин и других промысловых сооружений.

В соответствии с Правилами разработки нефтяных и газовых месторождений, нефтяным месторождением называется совокупность скважин, приуроченных к единому структурному элементу залежей, связанных общим участком земной поверхности.

Месторождения разрабатываются в соответствии с проектом, который наряду с техническими данными, связанными с добычей нефти, определяет также систему обустройства месторождения.

Строительство нефтяных и газовых скважин осуществляется буровыми организациями, имеющими различную организационно-правовую форму и разную степень автономности в структуре нефтегазодобывающих компаний.

Основной целью функционирования управления буровых работ является создание новых основных производственных средств – скважин [6, с 145].

В настоящей статье рассмотрим трудности, возникающие при осуществлении учета крупногабаритных тяжелых комплексных основных средств, постоянно проходящих стадии демонтажа, перевозки, монтажа, эксплуатации, капитального ремонта, каковыми являются буровые установки.

Во многом это определяется правильным отношением оборудования к классификационным группам. В современном промышленном производстве наблюдается постоянное совершенствование конструкции оборудования и технологических процессов. Бухгалтерский учет, опираясь на корректную классификацию основных средств, должен отражать реальный состав имущества предприятия.

Общероссийский классификатор основных фондов ОК-013-2014 (СНС 2008), утвержденный Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации А.В. Дворковичем 31 июля 2014 г. N 4970п-П10, определяет: «Объектом классификации данного вида основных средств, является каждое отдельное сооружение со всеми устройствами, составляющими с ним единое целое». Например: нефтяная скважина включает в себя вышку и обсадные трубы, но с данным утверждением мы можем поспорить, ведь вышка – это часть основного средства «буровая установка», а обсадные трубы – это часть эксплуатационной скважины как отдельного инвентарного объекта.

Учитывая это, следует отметить высокую актуальность создания системы учета имущества не только как инвентарной единицы бухгалтерского и налогового учета, но и как физического объекта с техническими характеристиками и как объекта гражданских правоотношений.

Мы предлагаем использовать новый вид учетных объектов – «имущественно-технологический комплекс». Под имущественно-технологическим комплексом понимается совокупность инвентарных объектов основных средств, объединенных в единый технологический процесс и предназначенных для выполнения определенных функций, необходимых для получения конечного результата. Объекты имущественно-технологического комплекса могут включать в себя другие объекты, что позволяет вести иерархию имущества для различных уровней учета [1].

Мы предлагаем создать комплекс объектов основных средств, выполняющий свою основную функцию только в стационарном состоянии и неразрывно связанный с определенным земельным участком, но ввиду особенностей производственной деятельности конструктивно выполненный для осуществления возможного перемещения с места на место с обязательным выполнением работ по демонтажу оборудования, входящего в комплекс [2].

Рациональное отражение в бухгалтерском учете буровых установок и бурового оборудования имеет большое значение для оптимального использования такого вида основных средств. Буровые установки являются основным видом оборудования подразделений буровых работ нефтегазодобывающих предприятий. Они применяются для бурения скважин при круглогодичном производстве строительных работ; их стоимость имеет наибольший удельный вес в общей стоимости имущества управления буровых работ; они включают в себя большое количество составных частей. Наиболее оптимальным в настоящее время является кустовой метод строительства скважин. Буровая установка является частью кустового сооружения. Куст состоит из двух частей: фундамента и буровой установки. Фундаментом является естественная или искусственно выполненная часть поверхности земли, отведенная организации согласно закону о землепользовании и служащая для восприятия всех нагрузок, возникающих при эксплуатации, бурении и монтаже нефтепромыслового оборудования [2, с 111].

Буровая установка – это комплекс специализированных сборочных единиц, выполняющих в процессе бурения скважин определенные функции. В зависимости от вида скважин буровые установки выделяются: для бурения глубоких разведочных скважин, эксплуатационных (нефтяных, газовых), оценочных, наблюдательных, нагнетательных и других скважин. Кроме того, в соответствии с ГОСТ 1629389 буровые установки подразделяют на 12 классов в зависимости от предельной нагрузки на крюке [5, с 216].

Кустовая буровая установка состоит из комплексов систем оборудования:

- спускоподъемных операций;
- циркуляции раствора;
- подготовки и распределения воздуха;
- электроснабжения;
- водоснабжения и обогрева;
- управления и контроля за процессом бурения;
- закачивания скважин;

- обеспечения охраны окружающей среды;
- транспортировки блоков и модулей;
- соцкультбыта;
- механизации ремонтных и погрузоразгрузочных работ [5].

За длительное время эксплуатации буровая установка многократно меняет свое местоположение. Для ее транспортировки необходимо производить разборку комплекса оборудования на отдельные составляющие, удобные для перемещения. Для устранения этого неудобства все элементы комплекса, сохраняя по возможности кинематическую связь, располагают на основании, представляющем собой одну или несколько сварных металлоконструкций, которые в процессе сборки соединяются специальным образом.

В последние годы буровые установки изготавливаются в соответствии с Техническими условиями заказчика. Технические условия иногда имеют отличные от требований ГОСТ параметры, обусловленные технологией бурения. В Технических условиях оговариваются максимальная масса установки, габаритные размеры, вид транспортных средств для перемещения установки, габаритные размеры, способ погрузки и выгрузки блоков. Поэтому иногда в основании блока предусматривают специальную конструкцию для установки тележек. Одним из важнейших требований заказчиков является способ транспортировки. В зависимости от выбранного вида транспортирования могут быть значительно сокращены сроки монтажа оборудования, улучшено качество соединения единиц комплекса, сокращены материальные, трудовые затраты на строительство (бурение) скважин. На каждом блоке может располагаться один комплекс, часть комплекса или несколько комплексов. Данный состав комплекса имеют практически все буровые установки как для одиночного, так и для кустового бурения скважин. Типичной для данного класса оборудования является установка буровая БУ 3900/225 ЭКБМ с электрическим приводом в блочно-модульном исполнении, с эшелонным расположением блоков для кустового бурения. Данная буровая установка является базовой для всех установок этого класса.

Оборудование установки размещено на следующих основных блоках:

- приемный мост;
- вышечноголебедочный;
- циркуляционная система;
- насосный;
- компрессорный;
- электрооборудование;
- энергоблок;
- котельная;
- блок дополнительных емкостей;
- водонепятная емкость;
- распреустройства [2].

В соответствии с ПБУ 6/01 инвентарным объектом признается объект со всеми приспособлениями и принадлежностями, или отдельный конструктивно

обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций или же обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и предназначенный для выполнения определенной работы.

Комплекс конструктивно сочлененных предметов – это один или несколько предметов одного или разного назначения, имеющих общие приспособления и принадлежности, общее управление. Смонтированные на одном фундаменте, в результате чего каждый входящий в комплекс предмет может выполнять свои функции только в составе комплекса, а не самостоятельно» [7, с 38]. Кроме того, в соответствии с п. 6 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утвержденного приказом Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н, и п. 10 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденных приказом Минфина РФ от 13.10.2003 № 91н, в случае наличия у одного объекта нескольких частей, имеющих разный срок полезного использования, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект [1]. При сложившейся учетной практике предприятий нефтегазового комплекса буровые установки принимаются к бухгалтерскому учету как один инвентарный объект. Но, как было уже отмечено, современные буровые установки включают большой набор разного оборудования. Они располагают металлическими вышками, лебедками, кронблоками, вертлюгами, роторами, глиномешалками и др.

Отнесение объектов к той или иной классификационной группе оказывает влияние на размер начисляемой амортизации. Для всего комплекса многочисленных и разнообразных объектов технического оборудования буровой установки действует норма амортизации в размере 13,8%; по отдельным вышкам, подъемникам, емкостям амортизация начисляется на полное восстановление в размере 11,2%. Для геологоразведочных организаций действуют нормы амортизации: по оборудованию для разведочного бурения – 7%, геофизическому оборудованию и приборам – 6%, оборудованию и приборам, применяемым при горноразведочных работах, – 10%.

В единых нормах амортизационных отчислений и общероссийском классификаторе основных фондов отражены коды буровых установок как единого объекта, а также коды на отдельные узлы и механизмы буровых установок. То есть возможна классификация буровой установки как единого объекта, так и набора входящего в этот объект оборудования в виде комплекса узлов и блоков, из которых состоит данный объект. Целесообразность существования единой нормы амортизации для бурового оборудования можно оспорить. В действительности сроки службы, например вышек, значительно больше, чем буровых лебедок и насосов, а последних выше, чем роторов и глиномешалок. Так или иначе, классифицируя такой объект основных средств как «буровая установка», бухгалтеру следует исходить из следующих особенностей использования и учета этих объектов [7, с 187]:

1. Буровая установка является комплексным объектом – по определению, а по существу – «заводом» для выполнения набора определенных функций: транспортировки грузов, перекачки жидкостей и растворов под давлением, очистки растворов, дегазации, выработки воздуха высокого давления, выработки пара и горячей воды и т.д., т.е. для строительства скважин.

2. Буровая установка является движимым объектом, так как свою основную функцию она может выполнять только после транспортирования блоков и монтажа на специально подготовленном сложносоставном фундаменте.

3. Различные системы, блоки и механизмы буровой установки могут использоваться самостоятельно для аналогичных или других целей, иметь различные сроки службы.

4. Перечень операций демонтажа, перевозки, монтажа, работ по капитальному ремонту, при эксплуатации буровой установки обусловлен спецификой эксплуатации. Установка может быть оперативно доукомплектована насосами, может измениться схема обвязки и т. п.

5. Оборудование со временем приходит в негодность и направляется для ремонта, как правило, на другое предприятие. Бурение – процесс непрерывный, поэтому на место демонтированного узла обычно монтируется другой из имеющихся в наличии. При сложном ремонте узлов буровой установки, изначально входящих в ее состав, оборудование вывозится в ремонтный цех, а узел заменяется другим, со своим инвентарным номером. Вычлененный из состава буровой установки узел после ремонта может быть установлен на другой буровой установке, и возникнет необходимость присвоения ему нового инвентарного номера.

Итак, проведя исследование, можно сделать вывод:

1. При постановке на учет объектов основных средств при эксплуатации буровой установки на предприятиях нефтегазодобывающей отрасли должны быть учтены: *специфика технологического процесса нефтегазодобывающих организаций; *специфика структуры и условий эксплуатации специализированного нефтяного и газового оборудования; *сложность и значительный объем проводимых эксплуатационных и транспортировочных работ.

2. Необходимо каждой отдельной единице буровой установки присваивать свой инвентарный номер. Тем самым станет возможным осуществление персонифицированного учета объектов в разрезе отдельных буровых установок, что позволит осуществлять контроль за их движением и использованием, снизить риск утраты и подмены оборудования, сгруппировать и обоснованно отнести расходы на затраты по строительству скважин, проводить анализ затрат.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: утв. приказом Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н (в ред. приказов

Минфина РФ от 18.05.2002 № 45н, от 12.12.2005 № 147н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н).

2. Бабенко В.И. Особенности бухгалтерского учета квазидвижимых объектов основных средств на примере тяжелых буровых установок // Бабенко В.И., Шарамеева О.А. Экономика и конкурентоспособность России: межвуз. сб. науч. тр. Вып. 6. СПб.: Издво Политехн. унта, 2014.

3. Бройде И.М. Финансы нефтяной и газовой промышленности: учебник для вузов. М.: Недра, 2009.

4. Воевода А.Н., Карапетян К.В., Коломацкий В.Н. Монтаж оборудования при кустовом бурении скважин. М.: Недра, 2016.

5. Колчерин В.Г. Новое поколение буровых установок «Уралмаш» в Западной Сибири: справочное пособие. Сургут: РИИЦ «Нефть Приобья», 2012.

6. Добыча нефти и газа по ХМАО // Новости Югры. 2015. Февраль. С.1.

7. Колчерин В.Г. Кустовые буровые установки с регулируемым приводом: справочник. М.: Недра, 2015.

8. Куликова Л.И. Учет основных средств: современная концепция и тенденция развития. Казань: Изд-во КФЭИ, 2014.

9. 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.

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

11. Коське М.С., Воюцкая И.В., Организационно-методические проблемы внутреннего контроля возвратных отходов. Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. № 1 (51). С. 236-238.

Применение кластерной модели развития в нефтегазовом комплексе

Казахстана

*А.М. Айбасова, магистр, ст. преподаватель
Актюбинского университета им. С.Баишева, Казахстан*

Аннотация. Одним из перспективных направлений регулируемого пространственного развития регионов может стать реализация кластерных технологий, предполагающих создание новых бизнес-кластеров. Использование кластерных технологий в Казахстане особенно актуально в силу высокой неоднородности, полицентричности экономического пространства. Они позволят сформировать бизнес-кластеры, раскрыв инновационный потенциал и повысив конкурентоспособность.

Ключевые слова: Инновация, кластеры, конкурентоспособность, экономическое развитие

Abstract. One of the promising areas of regulated spatial development of the regions can be the implementation of cluster technologies, which presuppose the creation of new business-clusters. The use of cluster technologies in Kazakhstan is especially important due to the high heterogeneity and polycentricity of the economic space. They will allow to form business -classes, opening up innovative potential and increasing competitiveness.

Keywords: Innovation, clusters, competitiveness, economic development

Экономически развитые страны в период становления в качестве наиболее эффективных подходов в поступательном и рациональном развитии своих производственных сил использовали кластерный метод. Преимущества для инноваций и роста производительности сильнее проявляются в кластере, чем в изолированно расположенных компаниях. Участие в кластере дает преимущества фирмам в доступе к новым технологиям. Входящие в кластер фирмы быстро узнают о прогрессе в технологии, доступности новых комплектующих изделий и оборудования, о новых концепциях в обслуживании и маркетинге. Им помогают постоянные взаимоотношения с другими членами кластера, взаимные посещения и личные контакты.

Организация инновационной структуры кластера дает возможность снижения совокупных затрат на научные исследования и их разработку, что позволяет участникам кластера стабильно и последовательно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного периода времени. Кластерная форма организации инновационной деятельности приводит к созданию особой формы инновации - «совокупного инновационного продукта». Такая специфичная форма инновации является результатом совместной деятельности нескольких фирм или научно-исследовательских институтов, что способствует ускорению их распространения. По этой причине, на наш взгляд, в нефтяной кластер должны быть включены научно-исследовательские институты, учебные центры, финансово-кредитные институты, обеспечивающие разработку новых технологий, оказывающие финансовые, консалтинговые, инжиниринговые и другие услуги [1].

Взаимодействие внутри инновационного кластера осуществляется на основе вертикальных (цепь покупок и продаж), а также горизонтальных связей (передача опыта в использовании подобных специализированных процессов, технологий и процессов). Именно взаимодействие внутри инновационного кластера, способность его участников эффективно использовать внутренние и мобилизовать внешние ресурсы влияет на конкурентоспособность инновационного кластера. В эффективно функционирующих инновационных кластерах ускоряется инновационный

процесс, а у участников кластера развиваются такие преимущества, как восприимчивость к инновациям, рационализация бизнеса, опережающий рост производительности и т.д. Составные элементы инновационного кластера представлены на рисунке.

Основными функциями финансового капитала, работающего в инновационных кластерах, являются организация и обслуживание денежного оборота, концентрация необходимых объемов финансовых ресурсов на определенных направлениях и в сферах деятельности компаний - участниц инновационного кластера, причем не столько в целях извлечения максимальной прибыли, сколько в целях изыскания внутренних резервов для обеспечения непрерывности воспроизводственных процессов [2].

Кроме того, кластеру по аналогии с трастовыми организациями необходимо создать собственную финансовую структуру, которая бы решала его финансовые задачи. В ней можно будет аккумулировать амортизационный фонд участников кластера, пенсионные отчисления, осуществлять иммобилизацию средств в соответствии с задачами кластера, создать страховую компанию, защитить интересы участников кластера.

Помимо этого кластер способствует развитию специализированных производств, прежде всего сервисного и обслуживающего характера. Крупные компании и фирмы, как правило, испытывают острую необходимость в оборудовании, технологиях, материально-сырьевых ресурсах и т. п., что создает определенную нишу на рынке для небольших фирм с инновационной направленностью, которые и становятся генератором конкурентных преимуществ.

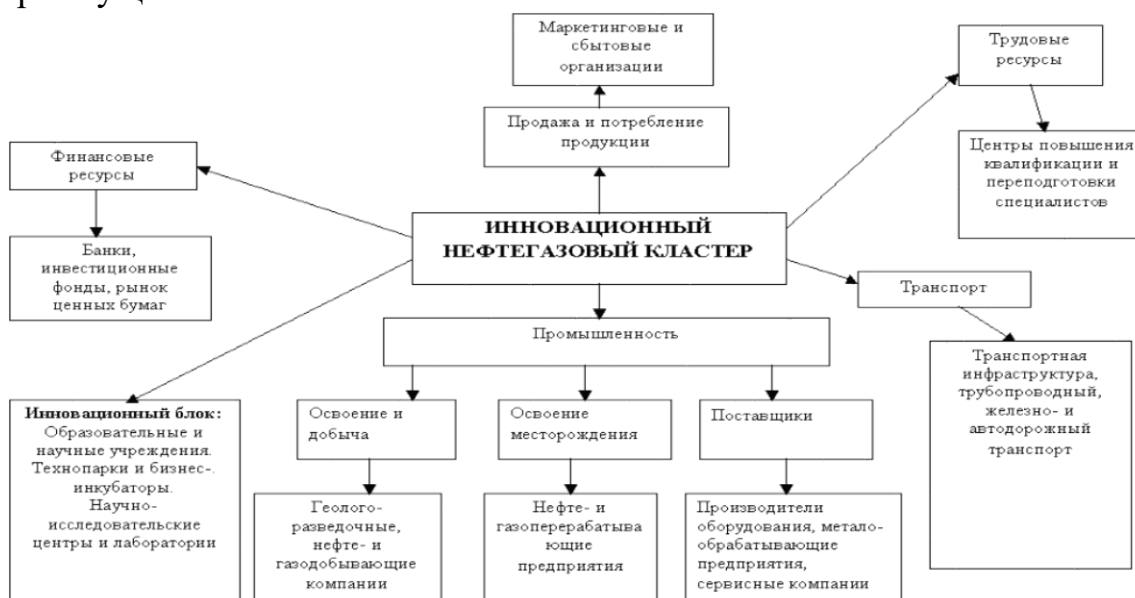


Рисунок 1 – Принципиальная схема регионального инновационного нефтегазового кластера (составлено автором по материалам исследования [4, 5])

Основой экономического роста Республики Казахстан в современных условиях является обеспечение развития нефтяного сектора РК, которое невозможно без внедрения инновационных проектов. Основными направлениями здесь являются: увеличение объемов добычи углеводородов; улучшение состояния сырьевой базы и ее использования; глубокая и комплексная переработка углеводородов; создание перерабатывающих производств с выпуском высокотехнологичных, экспортно-ориентированных светлых нефтепродуктов; обеспечение экологической безопасности деятельности предприятий этого сектора. Для проведения данных мероприятий в нефтяном секторе республики необходима государственная поддержка, направленная на совершенствование законодательной базы, регулирующей проведение нефтяных операций; привлечение инвестиционных ресурсов, для модернизации и обновления нефтяных производств; создание перерабатывающих производств, позволяющих производить нефтепродукты и синтетические материалы [3].

Экономическое развитие подразумевает активную поддержку со стороны Правительства РК преимущественно тех производств и предприятий, которые способны стать точками роста и повлиять на другие сектора экономики. Зарубежный опыт подсказывает, что в нынешних условиях целесообразно уйти от отраслевого подхода в развитии экономики в сторону территориально-отраслевого. Именно сети, сопутствующих производств на основе конкурентоспособных производств формируют кластеры. Поэтому роль властных структур заключается не столько в элементарном выделении льгот и преференций, сколько в стимулировании развития данного кластера за счет малого и среднего бизнеса, организации информационной и консалтинговой инфраструктуры и в целом развития конкурентной среды на основе прежде всего совершенствования законодательства [5].

Таким образом, для эффективного функционирования и развития кластеров необходимо:

1. Разработать и обеспечить стратегию повышения конкурентоспособности бизнеса в Казахстане на основе сетевых и кластерных структур и технологий;
2. Разработать и обеспечить нормативную и законодательную базу для формирования кластерных структур;
3. При создании кластеров учитывать объем рынка на национальном, региональном, мировом уровнях, факторы спроса и предложения, их прогноза, анализ рентабельности, ценовой конкурентоспособности и потенциального воздействия на экономику страны;
4. Определить орган исполнительной власти, отвечающий за разработку и реализацию кластерной политики;
5. Провести анализ законодательной и нормативной правовой базы и внести предложения по ее изменению и дополнению в целях формирования институциональной среды для развития территориальных производственных

и отраслевых кластеров, а также правовой и судебной поддержки процесса их создания;

6. Разработать меры, в том числе в области налоговой, бюджетной, кредитной политики, стимулирующие создание кластерных образований и учитывающие региональные особенности ведения хозяйственной деятельности;

7. Ускорить принятие нормативных правовых актов, определяющих основные направления развития кластерной политики, систему мер, направленных на ее реализацию, а также иных документов, регулирующих формирование и функционирование кластеров;

8. Реализовать кластерный подход при подготовке программ и мероприятий освоения новых территорий добычи полезных ископаемых;

9. Создать программу содействия выходу отечественных кластеров на внешние рынки, включающую систему защитных мер в условиях нарастающей международной конкуренции;

10. Разработать меры по информационному и методическому обеспечению кластерной политики, в том числе по изучению, обобщению и распространению отечественного и международного теоретического и практического опыта в области кластеризации.

Ресурсно-зависимая модель развития не может трансформироваться в информационную высокотехнологичную модель, минуя этапы развития производств по переработке минерального сырья до конечной продукции с высокой добавленной стоимостью. Реструктуризация экономики - длительный процесс. Поэтому формирование и развитие минерально-сырьевых кластеров в настоящее время представляется наиболее быстрым способом вхождения Казахстана в число наиболее конкурентоспособных стран мира.

Подводя итоги можно сказать, Реализация этой проблемы в комплексном варианте возможна в процессе решения следующих задач:

— формирования специализированных региональных кластеров, имеющих своей целью полное и эффективное использование производимых топливно-энергетических ресурсов;

— обоснования экономических, институциональных и инновационных предпосылок и условий формирования территориальных кластеров; - обоснования направлений развития секторов экономики, способствующих сокращению удельного энергопотребления при выработке конечной продукции.

Литература

1. Чигаркина О.А. К проблеме формирования нефтехимических кластеров в Казахстане // Научно-технологическое развитие нефтегазового комплекса: Доклады пятых международных надировских чтений. – Актобе, 2013. – С. 390–395.

2. Егоров О.И., Чигаркина О.А. Реалии и перспективы развития нефтегазового комплекса Казахстана // *Caspian. Special publication of KIOGE 2011 – The 19-th International Oil and Gas Exhibition.* – London: Caspian Publishing House LTD. – 2011. – С. 78–84.

3. Надиров Н.К. Новые подходы к решению проблем добычи нефти и ее переработки // *Научно-технологическое развитие нефтегазового комплекса: Доклады третьих международных научных надировских чтений.* – Алматы; Шымкент, 2013. – С. 21–31.

4. Ларкина, Н.И. Кластеризация как путь повышения между народной конкурентоспособности страны и регионов / Н.И. Ларкина // *ЭКО.* – 2014. - №10. – С. 2-26.

5. Алимбаев А.А. Формирование кластерообразующих структур в экономике Казахстана // *Проблемы формирования среднего класса и развитие кластерной модели в Казахстане: Избранные труды.* – Караганда, 2015. – Т. 3. – С. 217–

Стратегическое планирование компании – требование сегодняшнего дня

*А. Амиев, магистрант
Научный руководитель - О.И. Лыгина, PhD
Актюбинский университет им. С. Баишева, Казахстан*

Аннотация. Статья носит практический характер, основанный на теориях исследований в области управления таких всемирно известных ученых, как Альфред Д. Чандлер, Кеннет Эндрюс и Игорь Ансофф. Стратегическое планирование компании АО «КМК Мунай» (Республика Казахстан) базируется на анализе реализации приоритетных целей и задач организации с целью выполнения основной миссии - создание корпоративной мощи, охватывающей все сегменты общества, ориентированной на сильную, молодую команду профессионалов.

Ключевые слова: анализ, стратегическое планирование, видение, миссия, стратегия компании, программа развития.

Abstract. The article is of a practical nature based on theories of research in the management field of world famous scientists as Alfred D. Chandler, Kenneth Andrews and Igor Ansoff. Strategic planning of the JSC KMK Munai company (Republic of Kazakhstan) is based on the analysis of the implementation of the organization's priority goals and objectives with a view to fulfilling its main mission - the creation of corporate power that encompasses all segments of society oriented towards a strong, young team of professionals.

Keywords: analysis, strategic planning, vision, mission, company strategy, development program.

Стратегическое планирование начинается с анализа внутренних и внешних возможностей компании, а также тех конкурентных преимуществ, которые она имеет или же потенциально могла бы получить в недалеком будущем. Целью стратегического планирования является совершенствование деятельности компании посредством быстрого и мобильного реагирования на динамику изменений рынка и поведение конкурентов. Задачи соответственно выстраиваются исходя из основной цели, которую планирует достичь топ – менеджмент компании.

Проанализировав деятельность АО «КМК Мунай», которая является компанией, имеющей контракты на недропользование на нефтяные месторождения Кокжиде, Кумсай, Мортук, расположенных в Актюбинской области, Республика Казахстан, выявили сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы в ее развитии (рис. 1).

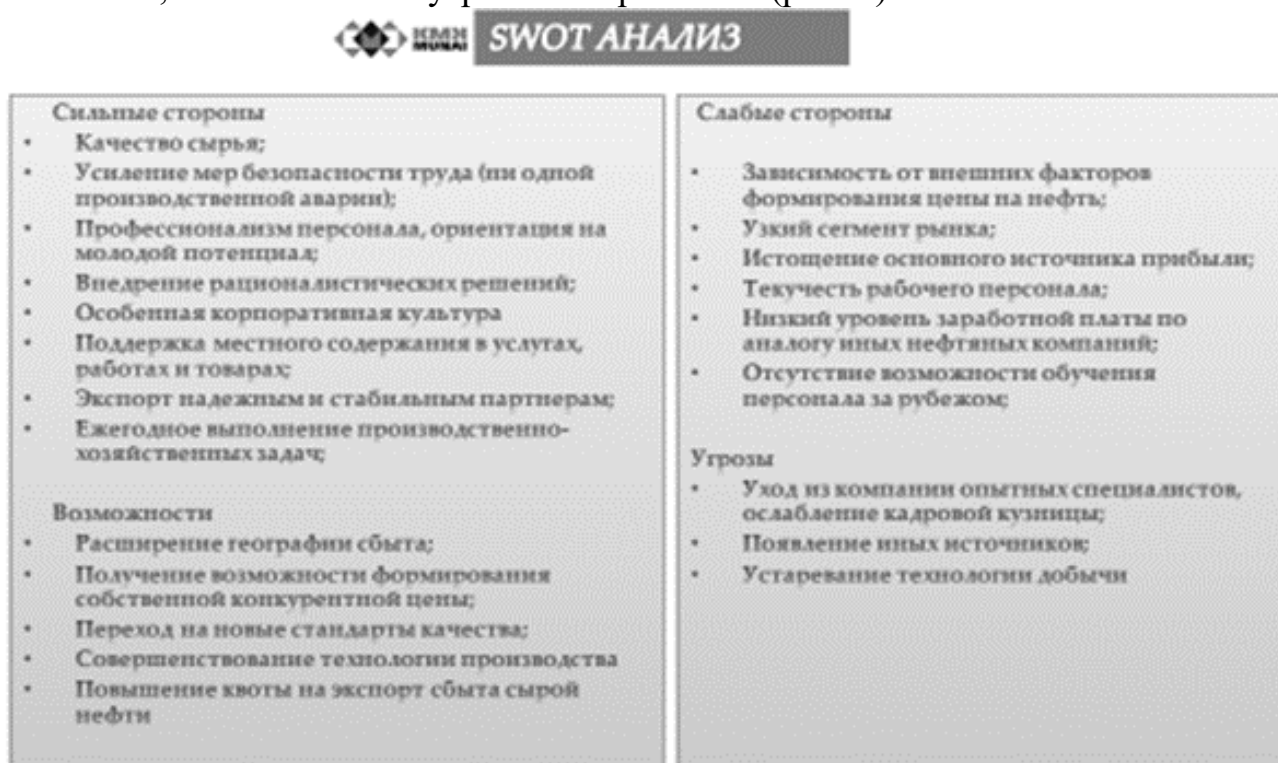


Рисунок 1 - SWOT анализ АО «КМК Мунай»

Учитывая системное выполнение производственно – хозяйственных задач, потенциал в расширении географии сбыта произведенной продукции и переход на новые стандарты качества разработана программа развития компании, смоделированная в сокращенном варианте на рисунке 2.

ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ:	
ВИДЕНИЕ КОМПАНИИ	<p>На новом этапе развития АО «КМК Мунай», стратегические планы менеджмента ориентированы на дальнейшее расширение производственных мощностей, повышение эффективности управления и соответствие международным стандартам.</p> <p>Для обеспечения планируемых темпов роста, Общество продолжает доразведывать и разрабатывать имеющиеся контрактные территории и приобретает новые, высокопотенциальные объекты. Предусматриваются инвестиции в технологии, необходимые для повышения эффективности разработки месторождений.</p>
МИССИЯ КОМПАНИИ	<p>Развитие эффективной деятельности, основным показателем которой является прозрачность, стабильная динамика развития, создание корпоративной мощи, охватывающей все сегменты Общества, ориентированной на сильную, молодую команду профессионалов.</p>
СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ	<p>Стать крупной перспективной нефтяной компанией в Казахстане, известной и уважаемой за динамичное развитие, эффективное производство и высокие финансовые результаты при бережном и заботливом отношении к окружающей среде и своим сотрудникам, созидательной политике в отношении своей страны, честности и справедливости в отношении государства и партнеров.</p>

Рисунок 2 - Программа развития АО «КМК Мунай»

Исходя из запланированных среднесрочных перспектив, определили стратегические цели и задачи компании, которые направлены на качественные показатели и инвестиционную направленность компании (Рис. 3,4)

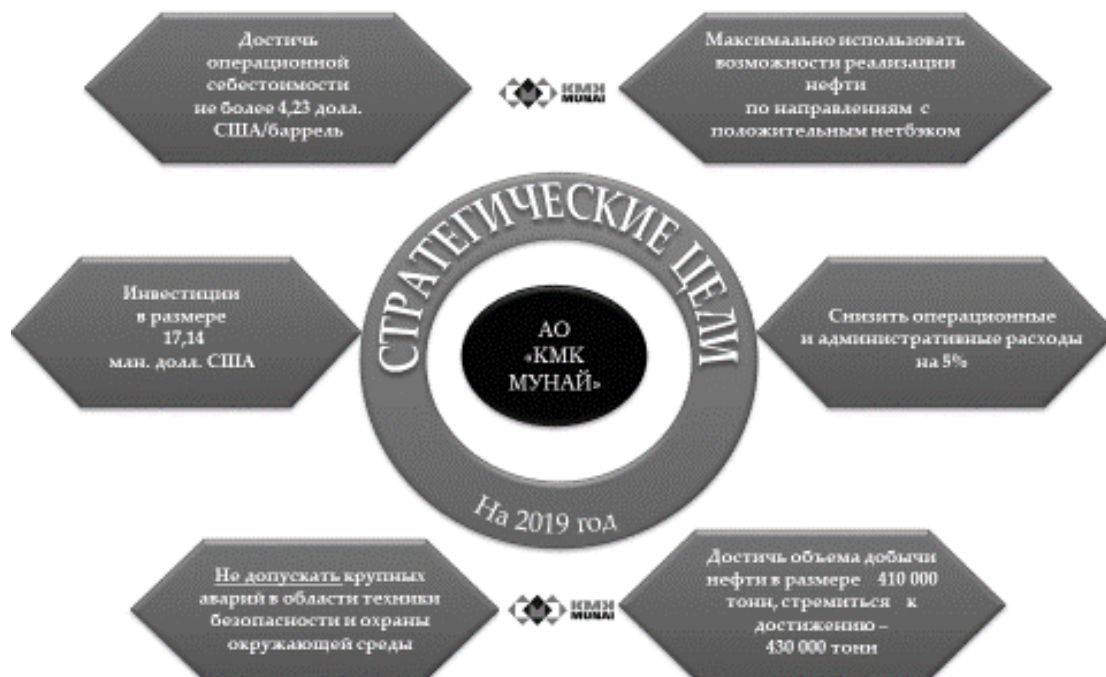


Рисунок 3 - Стратегические цели АО «КМК Мунай»

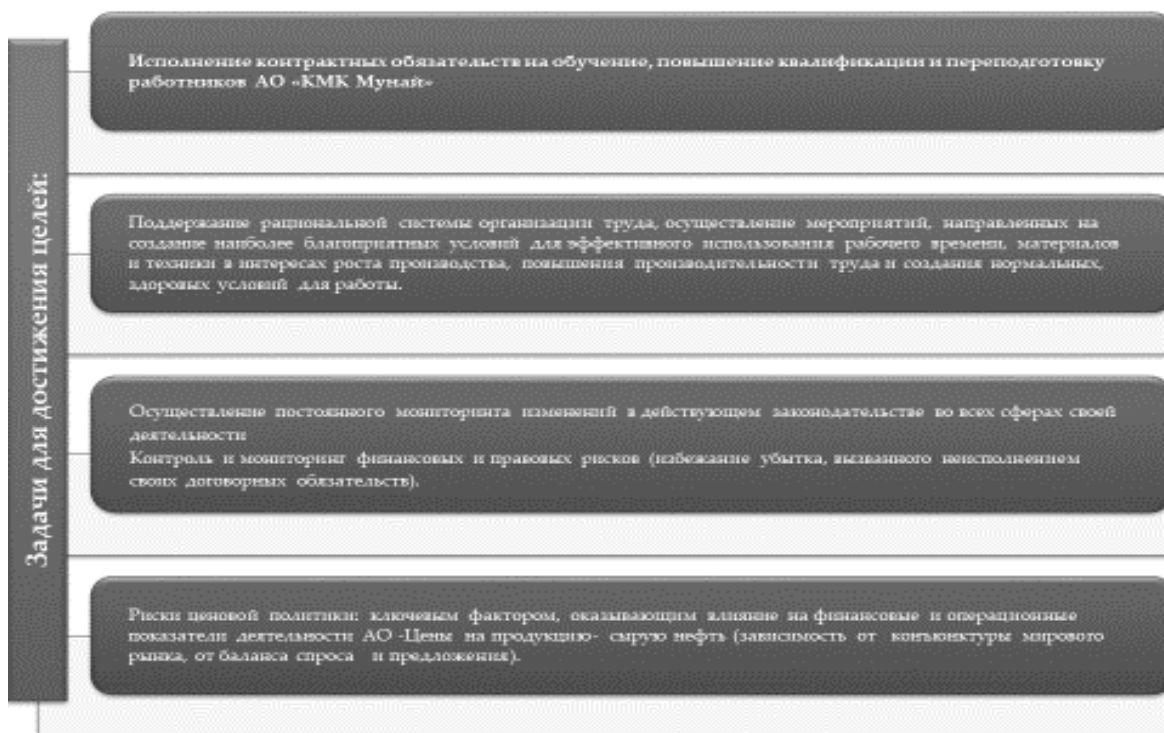


Рисунок 4 - Стратегические задачи АО «КМК Мунай»

На сегодняшний день можно считать общепризнанным, что родоначальниками стратегического планирования по праву считаются Альфред Д. Чандлер, Ф. Селезнику, Кеннет Эндрюс и Игорь Ансофф. Разработанная и реализуемая стратегия компании АО «КМК Мунай» охватывает в совокупности элементы теории «человеческих отношений» Э. Мейо, Д. Мак-Грегора, Р. Лайкерта, естественную модель в теории организации Ф. Селезника, где логика формирования формальной структуры состоит в осмыслении, узаконивании и институционализации уже реально сложившихся отношений в организации.

Представляем оценку реализации стратегии компании АО «КМК Мунай» по А. Чандлеру, Ф. Селезнику, К. Эндрюсу:

- закрепление за каждым структурным подразделением компании технологически однородной группы работ;
- обеспечение движения предмета труда с одного рабочего места на другое без задержек и остановок;
- согласованность в продолжительности и производительности всех взаимосвязанных структурных подразделений;
- одновременность выполнения отдельных операций и процессов;
- регулярность и устойчивость хода всего процесса, что обеспечивает производство одинакового или равномерно увеличивающегося количества продукции за равные промежутки времени;
- быстрая адаптация производственного процесса к изменению организационно-технических условий.

Компания АО «КМК Мунай» ориентирована и сосредоточена на реализацию целей на уровне действующих внешних факторов: мировой кризис, цена на нефть, торговые биржи, котировки и т.д. Соответственно огромную важность составляет грамотное прогнозирование на последующие 5-10 лет. В связи с данной потребностью в компании создан отдел планово-экономического развития, который отвечает за разработку и анализ различных сценариев внешних факторов, которые будут влиять на внутреннюю политику компании. Риски основаны на формировании цены и прогнозной оценки плана добычи, капитальных вложений, инвестиционных проектов, цен на нефть, курса тенге по отношению к мировым валютам, стабильности национальной валюты, % ставки мировых банков по международным займам. Таким образом, планирование разрабатывается ПЭО, согласовывается с ответственными должностными лицами. Практическое исполнение решений возложено на топ – менеджмент компании (10 профессионалов), которые в свою очередь работают в сплоченной команде менеджеров и ключевых специалистов.

Стратегический контроль осуществляется посредством предоставления отчетов материнской компании СНПС (квартальный, полугодовой, годовой) и ежегодного отчета членам Совета Директоров (Годовой отчет акционерам + планы на следующие года), проведения внешнего аудита (в год 2 раза), производственного аудита (компанией СНПС) и аудита по безопасности и охране труда (ПДК, кварталный).

АО «КМК Мунай» следуя принципам стратегического управления компанией успешно продвигает бренд качественной казахстанской продукции на мировом рынке.

Литература

1. Волкогонова, О.Д. *Стратегический менеджмент: Учебник* /О.Д.Волкогонова, А.Т.Зуб. – М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2014. -256 с.
2. Гапоненко, А.Л., *Стратегическое управление: учебник* /А.Л.Гапоненко, А.П. Панкрухин– М.: Омега-Л, 2014. – 472 с.
3. Мескон, М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. *Основы менеджмента* / М.Х.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури: пер. с англ. – М.: Дело, 2006. – 720 с.
4. Мильнер, Б.З. *Теория организации: учебник* /Б.З.Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2012. - 480 с.
5. Парахина, В.Н. *Стратегический менеджмент: учебник* /В.Н.парахина, Л.С.Максименко, С.В. Панасенко. – М.: КНОРУС, 2010. – 496 с.
6. *Стратегический менеджмент: учебник* /под ред.А.Н.Петрова - СПб.: Питер, 2011. – 496 с.
7. *Стратегические документы компании АО «КМК Мунай».*

Необходимость гармонизации бухгалтерского учета в Республике Беларусь в соответствии МСФО

*Н.А. Антипенко, к.э.н., доцент
Минский филиал ФГБОУ ВО Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова, Минск (Республика Беларусь)*

Аннотация. В статье рассматривается необходимость использования международных стандартов финансовой отчетности как основополагающих принципов для формирования прозрачной отчетности, соответствующей требованиям мировой практики.

Ключевые слова: финансовая отчетность; инвестор; бухгалтерский учет; Международные Стандарты Финансовой Отчетности.

Abstract. The possibility of reflection of the intellectual capital in the reporting of the companies using International Integrated Reporting Framework is considered in the article. The report structure of the company on the equities is offered according to the Standard. This is structure corresponds not only to all provisions of the Standard, but also allows to realize most fully the basic principle of the Standard - strategic focus and orientation to the future.

Keywords: intellectual capital; reporting; financial accounting; International Integrated Reporting Framework.

В Республике Беларусь, в условиях повышенных бизнес рисков, признание международных стандартов финансовой отчетности, как основополагающих для формирования прозрачной отчетности, является важным шагом, прежде всего для привлечения иностранного капитала, с целью улучшения взаимоотношений с иностранными инвесторами, что будет способствовать увеличению числа совместных проектов.

С учетом широкого внедрения современных информационных технологий требования к единообразному толкованию финансовой отчетности компаний возросли еще больше. Инвестирование набирает обороты в режиме реального времени через всемирную электронную сеть, что является еще одним серьезным доводом в пользу унификации учетных стандартов. В самом ближайшем будущем ведение бизнеса на международном уровне будет невозможно без использования единых учетных нормативов, применимых вне зависимости от страны.

В Республике Беларусь, как и в некоторых других странах, нормы регулирования бухгалтерского учета традиционно носили директивный характер и в силу этого не оставляли для бухгалтера иной возможности, как при менять подход, при котором правовая форма хозяйственной операции превыше ее экономического содержания. В этих условиях бухгалтеры должны были внимательно следить за тем, чтобы документы были правильными по форме. Однако форма может неточно отражать содержание. В связи с

названными причинами в настоящее время белорусские бухгалтеры не готовы применять на практике полностью противоположный подход при классификации сделок. Признать приоритет экономического содержания сделки над юридической формой договора белорусским бухгалтерам не позволяют также опасения, связанные с возможными предусмотренными белорусским законодательством последствиями таких действий. Последствия выражаются в конкретных размерах штрафных санкций, установленных за подобные нарушения административным, налоговым и уголовным кодексом сами Республики Беларусь. Действующие на сегодняшний день белорусские правовые нормы не позволяют правильно отразить, в финансовой отчетности такую хозяйственную ситуацию, при которой в финансовой отчетности, составленной по МСФО, могут появиться активы, стоимость которых не отражена в бухгалтерском учете, например в связи с отсутствием первичных документов, подтверждающих право собственности на эти активы. При этом, хотя актив и не принят к бухгалтерскому учету, если организация контролирует этот актив, то он должен быть отражен в его финансовой отчетности [1].

Применение МСФО в Республике Беларусь на сегодняшний день в большей мере декларируется, чем реально осуществляется на практике. Рассмотрим подробнее, в чем заключается суть называвшихся выше практических трудностей применения МСФО в Республике Беларусь. Незрелость рыночной экономики в Республике Беларусь и отсутствие достоверных рыночных оценок подтверждается, например, тем, что заключение договоров на предоставление беспроцентных займов, а также договоров о безвозмездной передаче активов и по сей день является распространенной деловой практикой в Республике Беларусь. Договоры подобного содержания не свойственны рыночной экономике. Об отсутствии на сегодняшний день сформировавшейся рыночной экономики в Республике Беларусь свидетельствуют также трудности в получении достоверных рыночных оценок: 1) текущей рыночной или восстановительной стоимости в отсутствие активного рынка для соответствующих товаров и услуг; 2) возможной цены реализации в отсутствие активного рынка для соответствующих товаров и услуг; 3) дисконтированной или приведенной стоимости в связи с необъективной рыночной процентной ставкой в размере ставки рефинансирования, устанавливаемой Национальным банком Республики Беларусь; 4) текущей рыночной стоимости при наличии активного рынка товаров и услуг; 5) справедливой стоимости в связи с отсутствием достаточно квалифицированных и опытных специалистов оценщиков.

Расширение участия Республики Беларусь в мировой экономической интеграции выдвигает новые задачи перед национальным бухгалтерским учетом и требует принятия системных мер, направленных на обеспечение высокого уровня сопоставимости, надежности и достоверности финансовой информации в различных секторах экономики.

В качестве основного инструмента реформирования национальной учетной системы принято МСФО [2]. Это обусловлено следующими

причинами.

Во-первых, развитие рыночных отношений постепенно смещает акценты в характере использования бухгалтерской информации с контроля наличия и движения имущества к демонстрации реального финансового состояния организаций.

Во-вторых, стремление государства к стимулированию инвестиций в национальную экономику, к активизации национальных рынков капитала реализуется помимо прочего через создание благоприятной информационной среды для инвесторов путем использования МСФО, играющих в современном мире роль международного языка бизнеса.

В-третьих, международная популярность МСФО в последние годы резко возросла, они приняты в качестве регулирующих актов в более чем 100 государствах. В связи с этим применение МСФО рассматривается в качестве элемента интеграции отдельных государств в мировую экономику.

Создание инфраструктуры применения МСФО потребует не только на уровне государства, но и в организациях, это замена или модернизация программного обеспечения, обучение персонала, организация системы внутреннего контроля и др.

Развитие долгосрочных отношений с зарубежными партнерами, привлечение иностранных инвестиций, а также выход на международные рынки капитала требуют от белорусских субъектов хозяйствования формирования отчетной информации в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Сегодня МСФО признаны во всем мире как эффективный инструмент для предоставления прозрачной и адекватной информации о деятельности предприятия. Отчетность, составленная по МСФО, снижает неопределенность и обеспечивает уверенность иностранному инвестору при принятии решений о предоставлении финансовых ресурсов предприятию, позволяет повысить вероятность реализации такой сделки. Республика Беларусь, как и многие страны вовлечена в процесс гармонизации национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с МСФО.

Переход на МСФО должен осуществляться с учетом сложившихся национальных традиций, специфики экономического развития Республики Беларусь.

Основными трудностью на данный момент является формирование инфраструктуры применения международных стандартов. Это, прежде всего, создание механизма контроля качества составления отчетности и ее аудита, построение системы обучения и повышения квалификации специалистов по МСФО, совершенствование экономического образования в части ориентирования на углубленное изучение МСФО [3]. Что касается методологии МСФО, то наиболее сложным участком является, прежде всего, применение различных видов учетной оценки активов и обязательств (расчет сумм обесценения, дисконтированной стоимости и т.д.). Этот аспект крайне важен в бухгалтерском учете, и при этом он является одним из самых сложных. Реформирование национального бухгалтерского учета обусловлено, во-первых, процессами глобализации экономики и расширения участия

Республики Беларусь в мировой экономической интеграции, а во-вторых, необходимостью законодательного закрепления современных положений теории и практики бухгалтерского учета [4-10].

Советом Министров Республики Беларусь и Национальным банком Республики Беларусь принято совместное Постановление от 19.08.2016 № 657/20 «О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности».

В соответствии с постановлением на территории Республики Беларусь вводятся в качестве технических нормативных правовых актов с 1 января 2017 года международные стандарты IAS и IFRS, а также разъяснения IFRIC и SIC.

Это постановление принято в развитие статьи 17 Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности», согласно которой МСФО вводятся в действие на территории Республики Беларусь в качестве технических нормативных правовых актов Советом Министров Республики Беларусь совместно с Национальным банком Республики Беларусь. При введении в действие МСФО определяются особенности их применения на территории Республики Беларусь.

Литература

1. *О бухгалтерском учете и отчетности: Закон РБ, от 12.07.2013 № 57-3: в ред. Закона РБ от 04.06.2015 г. // Эталон: Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. РБ. – Минск, 2018.*

2. *О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19.08.2016 № 657/20, Национального банка Республики Беларусь от 19.08.2016 № 657/20 (ред. от 19.08.2016) // Эталон: Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. РБ. – Минск, 2018.*

3. *Антипенко, Н.А. Анализ состояния системы внутреннего контроля / А.И. Готовский, Н.А. Антипенко // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы IX международной научно-практической конференции (Минск, 13 мая 2016 г.) / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2016. - С. 16-17.*

4. *Антипенко, Н.А. Аналитическая записка как особый информационный ресурс и инновационный элемент системы принятия управленческих решений / Н.А. Антипенко // Глобальные экономические вызовы современного мира: материалы международной научно-практической конференции, Краснодар, 21 декабря 2015 г. / Издательство: ФГБУ "Российское энергетическое агентство" Минэнерго России Краснодарский ЦНТИ- филиал ФГБУ "РЭА" Минэнерго России (Краснодар). – С. 4-10.*

5. *Антипенко, Н.А. Совершенствование системы анализа финансовой устойчивости организаций в условиях инновационного развития*

агропромышленного комплекса Республики Беларусь: научное здание / Н. А. Антипенко, Д. Ю. Бусыгин, Ю. Н. Бусыгин. – Минск: БГАТУ. – 2016. – 140 с.

6. Антипенко, Н.А. Перспективы развития и использования элементов стратегического управленческого учета / Н.А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2017. - № 6. – С. 46-54.

7. Антипенко, Н.А. Применение стратегического управленческого учета и анализа как инструментария достижения устойчивого развития компании / Н.А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2018. - № 2. – С. 49-51.

8. Антипенко, Н.А. Современные тенденции и проблемы определения уровня аудиторского риска и уровня существенности в международной практике / Т.О. Долматова, Н.А. Антипенко // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы X международной научно-практической конференции (Минск, 26 мая 2017 г.) / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2017. - С. 47-48.

9. Бусыгин, Д.Ю. Интеллектуальный капитал в отчетности компаний: проблемы и перспективы / Д.Ю. Бусыгин // Бухгалтерский учет и анализ. – 2016. - № 12. – С. 49-53.

10. Бусыгин, Д.Ю. Проблемы отражения интеллектуального капитала в отчетности компаний / Д.Ю. Бусыгин, Н.А. Антипенко // Интеллектуальный капитал в экономике знаний: сб. тр. к 110- летию Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова / [Сост. Н.Н. Горбачёв]. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 32-41.

Экономическая эффективность внедрения новой техники и технологий на предприятии

*Ахметова Э.Е., магистр
старший преподаватель*

Аккали Данагуль

Студент 3 курса специальности «Экономика»

Актюбинский университет им. С. Баишева

Республика Казахстан

Аннотация. Экономический процесс, происходящий в настоящее время в Казахстане, развитие рынка и рыночных отношений, сокращение промышленного производства, создание убыточных предприятий и организаций осуществляются научно-техническим прогрессом организации, научными исследованиями, разработками и инновациями, а также экономическими корнями, отсутствием конкурентоспособностью и экономикой в целом.

Ключевые слова: технико-экономические показатели, финансовая устойчивость, ликвидность предприятия, научно-технического прогресса.

Abstract. The economic process, which is going on in Kazakhstan at the present time, the development of the market and market relations, the reduction of industrial production, the creation of unprofitable enterprises and organizations have been accomplished by the scientific and technical progress of the organization, the scientific and research- research, development and innovation, as well as the economic roots, the lack of competitiveness, and the economy as a whole.

Keywords: techno-economic figures, financiers, technical assistance, scientific and technical progress.

Внедрение новых методов и технологий повышения нефтедобычи сдерживается высокими капитальными вложениями и удельными эксплуатационными затратами на их применение по сравнению с традиционными способами добычи нефти. В связи с этим Минтопэнерго РК разрабатываются предложения о принятии в законодательном порядке ряда мер, направленных на экономическое стимулирование применения новых эффективных методов повышения нефтедобычи. Эти меры позволят улучшить финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию новых технологий и технических средств, активнее развивать материально-техническую базу институтов, занимающихся разработкой новых методов, а главное - более динамично наращивать добычу нефти из месторождений с трудноизвлекаемыми запасами. Сотрудничество с иностранными фирмами в области нефтегазодобывающей отрасли приобретает все большие масштабы. Это вызывается как необходимостью привлечения в создавшихся экономических условиях иностранного капитала, так и стремлением использования применяемых в мировой практике наиболее прогрессивных технологий и техники разработки нефтегазовых месторождений, которые не получили должного развития в отечественной промышленности [36].

Учитывая определяющую роль нефтяной промышленности в экономике страны, восстановление комплекса за счет внедрения новых технологий, в том числе его позиций на мировом рынке, становится первоочередной государственной задачей [1].

На заседании правительства РК 22 мая 2007 г. была одобрена Нефтедобывающая стратегия Казахстан на период до 2020 г. Этот документ подтверждает приоритетную важность развития нефтяной промышленности Казахстан.

Стратегия предусматривает существенное наращивание производства новых технологий для удовлетворения в первую очередь внутреннего спроса. Остальная продукция будет поступать на внешний рынок.

В предстоящем двадцатилетии внутреннее потребление нефтепродуктов увеличится – до 309 млн т, на газ – до 245 млрд м³.

Внутренний спрос и прогнозируемые объемы экспорта должны обеспечиваться ростом производства новых технологий.

В ближайшие годы экспорт нефтепродуктов останется ключевым фактором развития национальной экономики. Закрепление за Россией

достойного места на мировых рынках является важнейшей задачей Стратегии. Причем не столько как экспортера дешевого сырья, но и как крупного поставщика продукции более высоких стадий обработки благодаря внедрением новых технологий в нефтедобывающую промышленность. Но это – задача на отдаленную перспективу.

Для оценки устойчивости финансового состояния предприятия используется целая система показателей, характеризующих изменения:

а) структуры капитала предприятия по его размещению и источникам образования;

б) эффективности и интенсивности его использования;

в) платежеспособности и кредитоспособности предприятия;

г) запаса его финансовой устойчивости;

Залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия служит его устойчивость. На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы:

– положение предприятия на товарном рынке;

– производство и выпуск дешевой, качественной и пользующейся спросом на рынке продукции;

– его потенциал в деловом сотрудничестве;

– степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;

– наличие неплатежеспособных дебиторов;

– эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.п.

Такое разнообразие факторов подразделяет и саму устойчивость по видам. Так, применительно к предприятию она может быть: в зависимости от факторов, влияющих на нее, – внутренней и внешней, общей (ценовой), финансовой.

Исходя из этого, выделяют четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная, нормальная, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние.

При этом необходимо решать следующие задачи:

1. На основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия.

2. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия

Для оценки финансовой устойчивости используют абсолютные показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования: наличие собственных оборотных средств[2],

наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, общая величина основных источников формирования запасов и затрат, излишек или недостаток собственных оборотных средств и др. А также относительные показатели (коэффициенты): коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами, коэффициент маневренности собственных средств, индекс постоянного актива, Коэффициент долгосрочно привлеченных заемных средств, Коэффициент износа, Коэффициент реальной стоимости имущества и степень финансовой независимости, Коэффициент автономии, Коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Расчитанные фактические коэффициенты отчетного периода сравниваются с нормой, со значением предыдущего периода, аналогичным предприятием, и тем самым выявляется реальное финансовое состояние, слабые и сильные стороны фирмы.

Главная цель анализа – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Стратегическим направлением развития Общества является деятельность, направленная на максимизацию акционерной стоимости (капитализации) Общества. Суть этого направления заключается во внедрении практики принятия управленческих решений, направленных на максимизацию будущих свободных денежных потоков. Реализация стратегического направления развития Общества планируется за счет достижения следующих стратегических целей:

1. Сохранение/увеличение текущих и будущих доходов Общества.
2. Оптимизация затрат.
3. Повышение эффективности капитальных вложений (инвестиций).
4. Развитие существующей системы магистральных нефтепроводов и участие в строительстве и эксплуатации новых нефтепроводов.
5. Построение высокоэффективной нефтепроводной компании.
6. Совершенствование существующей системы организации труда и развития кадрового потенциала.
7. Обеспечение соблюдения требований и постоянное совершенствование работы в области пожарной безопасности, охраны труда и окружающей среды.

Для обеспечения дальнейшего роста объемов транспортировки и максимизации прибыли, Общество намерено:

— следовать стратегии обеспечения надежной, бесперебойной и высокоэффективной транспортировки нефти, как на внутренний рынок, так и на экспорт, а также диверсификации направлений транспортировки нефти;

— вести переговоры с нефтедобывающими компаниями по привлечению объемов с новых месторождений;

— участвовать в реализации новых нефтепроводных проектов (Ескене-Курык, расширение пропускной способности участка Атырау-Самара нефтепровода «Узень-Атырау-Самара», расширение пропускной способности нефтепровода «Казахстан-Китай»);

— способствовать загрузке мощностей и развитию зарубежных активов Общества (Батумский нефтяной терминал);

— проводить постоянную модернизацию и техническое перевооружение существующих производственных активов, с целью улучшения качества предоставляемых услуг, оптимизации эксплуатационных затрат, повышения энергоэффективности, энергосбережения, эксплуатационной надежности, экологической и промышленной безопасности функционирования производственных объектов;

— продолжать мониторинг основных международных проектов, таких как расширение пропускной способности нефтепровода «Баку-Тбилиси-Джейхан», проектирование и строительство нефтепроводов «Бургас-Александрополис» и «Самсун-Джейхан», которые могут быть задействованы при транспортировке казахстанской нефти на мировые рынки. Общество, сохраняя, укрепляя и наращивая позиции крупнейшей нефтепроводной компании Республики Казахстан, к 2015 году будет стремиться к достижению консолидированного объема транспортировки нефти в размере 67,2 млн. тонн, грузооборота нефти – 46 715 млн. тонн. км в год, маржа EBITDA не ниже 47%, ROACE на уровне 13,6%. Учитывая, что в настоящее время государство в лице АО НК «Казтрансгаз» контролирует порядка 27% добычи нефти в республике, основным действующим рычагом государственного влияния на нефтяную промышленность является государственная нефтепроводная компания[3].

Общество, соблюдая интересы государства в вопросах транспортировки нефти, должно увеличивать свою долю на рынке нефтетранспортных услуг и диверсифицировать направления поставок, как на внутренний рынок, так и на экспорт.

В 2017 году консолидированный объем транспортировки нефти составил 65,8 млн. тонн, что превышает показатель 2016 года на 2,6% (1,6 млн. тонн). Увеличение объемов транспортировки нефти по трубопроводной системе Общества связано с увеличением сдачи нефти в систему магистральных нефтепроводов от нефтегазовых и добывающих организаций. Консолидированный грузооборот нефти по системе магистральных нефтепроводов Общества за 2016 год составил 41,4 млрд. тн. км, что выше соответствующего показателя 2014 года на 6,8% (2,6 млрд. тн. км). В 2017 году снизился объем транспортировки нефти по нефтепроводу «Атырау – Самара» на 2,2 млн. тонн до 15,3 млн. тонн. По итогам 2016 года объем перевалки нефти в нефтепровод «Атасу-Алашанькоу» составил 10,1 млн. тонн нефти, что на 2,4 млн. тонн нефти больше, чем 2015 году (7,7 млн. тонн). Общество осуществляет подачу

волжской воды потребителям Атырауской и Мангистауской областей Казахстана по водоводу «Астрахань-Мангышлак».

В 2016 году объем подачи воды составил 21,4 млн.куб.м, что на 2,4 млн.куб.м. больше показателя 2015 года.

Развитие существующей системы магистральных трубопроводов

В целях обеспечения планомерного развития нефтетранспортной системы, Общество выполняет мероприятия по Программе развития системы магистральных трубопроводов, которая ежегодно уточняется. В рамках мероприятий по развитию и содержанию существующей системы магистральных трубопроводов в 2016 году были проведены следующие мероприятия:

1. Утверждена Программа поэтапной замены насосных агрегатов АО «КазТрансОйл» на период 2014-2015 годы;

2. Утвержден План мероприятий по энергосбережению и снижению технических потерь тепловой и электрической энергии АО «КазТрансОйл» на 2015 год;

3. Утверждена Программа технического перевооружения Общества на 2014-2020 годы.

Основными целями разработки данной программы являются:

- повышение эксплуатационной надёжности и экологической
- безопасности производственных объектов (соответствие казахстанским и международным стандартам безопасности производственной деятельности);
- предоставление нефтедобывающим компаниям качественных, своевременных и конкурентоспособных услуг по транспортировке нефти;
- сокращение эксплуатационных затрат.
- Кроме того, Общество постоянно, при разработке новых проектов, вносит технические решения по применению передовых, в том числе наукоемких, технологий и новых видов оборудования.

Инвестиционные проекты

Общество активно проводит работу по реализации инвестиционных проектов, направленных на всестороннее и перспективное развитие собственной системы магистральных нефтепроводов, в соответствии с потребностями грузоотправителей. В 2015 году были реализованы мероприятия по следующим инвестиционным проектам. Головная нефтеперекачивающая станция «Кумколь» Для обеспечения перекачки нефти месторождений Кумкольского и Актюбинского регионов в направлении Китая, в рамках реализации проекта второго этапа строительства нефтепровода «Казахстан-Китай», в декабре 2015 года запущен в эксплуатацию новый и важный для производственной деятельности объект – головная нефтеперекачивающая станция Кумколь

Жезказганского нефтепроводного управления Восточного филиала Общества (далее – ГНПС «Кумколь»). ГНПС «Кумколь» является частью реализации крупнейшего проекта Общества и страны в целом – создание экспортного магистрального нефтепровода «Казахстан-Китай». Строительство ГНПС «Кумколь» было обусловлено рамочным соглашением между Правительством Республики Казахстан и Правительством Китайской Народной Республики о развитии всестороннего сотрудничества в области нефти и газа (Пекин, 17 мая 2004 года). Главное назначение ГНПС «Кумколь» – прием нефти с западных месторождений Казахстана и кумкольского региона по новому нефтепроводу «Кенкияк-Кумколь» для ее дальнейшей транспортировки по нефтепроводу «Кумколь-Каракоин» в направлении Шымкентского нефтеперерабатывающего завода и по магистральному нефтепроводу «Павлодар-Шымкент» в направлении Китайской Народной Республики, через Атасу-Алашанькоу. На ГНПС «Кумколь» установлено оборудование, которое представляет собой передовые разработки ведущих мировых производителей: насосное оборудование «Ruhrpumpen» (Германия), система автоматики «Siemens» (Германия), энергетическое силовое – от «ABB» (Финляндия), система вибрационной диагностики насосных агрегатов «Bentley Nevada» (США). ГНПС «Кумколь» стала первой в Восточном филиале и шестой в Обществе нефтеперекачивающей станцией, где внедрен один из передовых методов регулирования режимов работы нефтепровода – частотно-регулируемый привод магистрального насосного агрегата (далее – ЧРП). Впервые ЧРП был внедрен на объектах Общества в 2002 году, благодаря чему удалось снизить потребление электроэнергии до 30%. Более того, Общество стало первой компанией в СНГ, которая успешно внедрила ЧРП на трубопроводном транспорте. С его помощью также достигнуто повышение коэффициента полезного действия насосных агрегатов до 90%.

Литература

1. Васильева Н.А., Матеуш Т.А., Миронов М.Г. Экономика предприятия: конспект лекций. - М.: Юрайт-Издатель, 2007. - 191 с.
2. Сергеев В.П. Экономика предприятия: Учебное пособие / В. П. Сергеев. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 304 с.
3. Чуев Н.И. Экономика предприятия: Учебник / Н. И. Чуев, Л.Н. Чечевицина. - М.: «Дашков и Ко », 2007. - 416 с.

Метод структурно-рангового анализа региональной экономики: содержание и результаты применения

*Н.Е. Булетова, к.э.н., доцент
Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС,
Россия*

Аннотация. Мониторинг состояния и результатов развития региональной экономики в условиях перехода к парадигме устойчивой экономики требует совершенствования методологического аппарата. Один из вариантов такого совершенствования – применение авторского метода структурно-рангового анализа для оценки качества структурных изменений и типологии регионов по уровню экономического развития.

Ключевые слова: межсекторальные пропорции, структурные изменения, ранговое распределение

Abstract. Monitoring the state and results of the development of the regional economy in the context of transition to a paradigm of a sustainable economy requires the improvement of the methodological apparatus. One of the options for such improvement is the use of the author's method of structural-rank analysis to assess the quality of structural changes and the typology of regions by the level of economic development.

Keywords: intersectoral proportions, structural changes, rank distribution

Общемировые и национальные тенденции экономического развития и преодоления глобальных кризисов на фоне режимов санкций, политической и экономической конкуренции в масштабах мировой экономики требуют повышенного внимания к условиям и результатам экономического развития территорий в масштабах отдельных регионов. Речь идет о субъектах РФ, мезо-уровне национальной экономики, большинство из которых сформировались исторически, под влиянием, в первую очередь, объективных факторов, и имеющих как свои особые климатические условия экономической деятельности, так и разнообразные подходы к решению типичных проблем социально-экономического или экологического развития. Разные налоговый потенциал, разные интеллектуальные возможности, все это свидетельствует о необходимости индивидуального подхода к управлению, к определению приоритетных сфер и направлений роста. Однако есть и общий вектор и правила такого развития, которые, в том числе, вписываются в модель трехсекторной экономики Фишера-Кларка, в соответствии с которой любая экономическая система в эволюции своего пути проходит стадии активного развития аграрного сектора экономики, затем – индустриального, и третья стадия – стадия активного развития сектора услуг как самого эффективного, бурно развивающегося и не имеющего тех сдерживающих факторов развития, которые типичны для материального производства. Основываясь на этом

подходе, автором был обоснован вариант нового подхода к структурному анализу экономики, в результате которого можно не только измерить межсекторальные пропорции отдельно взятой экономической системы, но и определить вектор таких изменений во времени и в пространстве в сравнении с другими системами. Идеально для цели апробации подходят субъекты РФ, по которым представлена структура валовой добавленной стоимости и актуальны интерпретации получаемых результатов измерения структурных изменений.

Наиболее актуальными подходами к проведению структурного анализа национальной экономики Сухарев О.С. называет расчет системы показателей и их экспертная оценка:

- масса структурного сдвига - разница доли структурного показателя в текущий и в базовый период [5];

- индекс структурного сдвига как отношение массы структурного сдвига к базовому значению экономического показателя за определенный промежуток времени, выраженное в процентах [4]; индекс структурного сдвига по методике ООН определяется Сухаревым О.С. как отношение суммы разницы долей растущих секторов в продукции, занятости, инвестициях в некоторый момент времени и в начальный момент времени к числу растущих секторов, умноженных на общую продолжительность времени [7];

- скорость структурного сдвига - отношение массы структурного сдвига к промежутку времени, за который он происходит [5].

- коэффициент структурной независимости (отношение экспорта к импорту) [6].

Авторский подход основывается на ином взгляде на цель структурного анализа и применение полученных результатов для корректировки внутренних межсекторальных пропорций экономики, что должно находить отражение в структурной экономической политике и делать этот процесс более целенаправленным, в том числе и в структуре экспорта-импорта. В основе авторских предложений лежит работа 2006 года [3], базирующаяся на данном принципе межсекторальных соотношений.

Представление метода структурно-рангового анализа состоит в характеристике следующих этапов разработанного алгоритма:

- 1) беря за основу анализа характеристику трехсекторной модели экономики (модель Кларка-Фишера) и существующее в статистике отраслевое деление валовой добавленной стоимости, необходимо следующее долевое распределение ВДС в соответствии с разделами ОКВЭД:

- доля аграрного сектора D_A в ВДС;

- доля индустриального сектора $D_I = D_D + D_O + D_P$ в ВДС,

где D_D - доля добычи полезных ископаемых;

D_P – доля производства и распределение электроэнергии, газа и воды;

D_O - доля обрабатывающего производства;

- доля сектора производства товаров D_T в ВДС;

- доля сектора производства услуг $D_U = D_{MU} + D_{NU}$ в ВДС,

где D_{MU} - доля сектора производства материальных услуг;

D_{NU} - доля сектора производства нематериальных услуг.

2) на втором этапе формулируются качественные интерпретаций вариантов типов экономических систем по структуре экономики на основе содержания матрицы типов экономических систем (табл.1), на примере которой можно говорить о новой типологии стран и регионов по уровню экономического развития и качеству структурных изменений, происходящих в динамике.

Таблица 1 - Матрица типов экономических систем по межсекторальным пропорциям

Межсекторальные пропорции (стадии развития экономики)		По сферам экономики – МЕТА-ТИП – промышленно-товарный				
		$D_A > D_I$ (аграрный тип)	$D_I > D_A$ (промышленный тип)	В том числе:		
				$D_D > D_O$	$D_O > D_D$	
По сферам экономики – МЕТА-ТИП – товарно-сервисный	$D_T > D_U$ (товароориентированный тип)	1 ТИП - АГРАРНЫЙ	2 ТИП - ИНДУСТРИАЛЬ НЫЙ	ПОДТИП - СЫРЬЕВОЙ ИНДУСТРИ АЛЬНЫЙ	ПОДТИП - РАЗВИТЫЙ ИНДУСТРИ АЛЬНЫЙ	
	$D_U > D_T$ (сервисный тип)	3 ТИП - СЕРВИСНО - АГРАРНЫЙ	4 ТИП - СЕРВИСНО- ИНДУСТРИАЛЬ НЫЙ			
	В том числе:					
	$D_{NU} > D_{MU}$	$D_{MU} > D_{NU}$				
	ПОДТИП - РАЗВИТЫЙ СЕРВИСНЫЙ	ПОДТИП - МАТЕРИАЛЬ НО - СЕРВИСНЫЙ				

3) далее следует расчет статистических показателей координации t_i , отражающих результат соотношения полученных D_i , представленных в двухуровневой типической классификации экономических систем:

- 1 уровень (базовый) t_i , характеризующих структуру ВДС через относительные показатели координации и количественно определяющие степень или уровень развития (эволюции) соответствующих секторов экономики относительно друг друга ($D_A + D_I + D_U = D_T + D_U = 100\%$):

$$t_\alpha = D_I / D_A,$$

$$t_\beta = D_U / D_I;$$

- 2 уровень (дополнительный) t_{ij} , характеризующих структуру секторов экономики через относительные показатели координации и количественно определяющие степень или уровень развития (эволюции) соответствующих подсекторов и/или отраслей экономики относительно друг друга:

$$t_{\alpha\delta} = D_D / D_A \text{ и } t_{\alpha o} = D_O / D_A,$$

$$t_{\beta\mu} = D_{MU} / D_I \text{ и } t_{\beta\nu} = D_{NU} / D_I,$$

где $t_{\alpha\delta}$ – показатель степени или уровня развития (эволюции) отрасли «Добыча полезных ископаемых» относительно аграрного сектора, характеризующий структурный вклад данной отрасли в степень индустриализации сектора промышленности экономики страны или региона t_{α} ;

$t_{\alpha o}$ – показатель степени или уровня развития (эволюции) отрасли «Обрабатывающие производства» относительно аграрного сектора, характеризующий структурный вклад данной отрасли в степень индустриализации сектора промышленности экономики страны или региона t_{α} ;

$t_{\beta\mu}$ – показатель степени или уровня развития (эволюции) подсектора «Материальные услуги» относительно индустриального сектора, характеризующий структурный вклад данной отрасли в степень сервисизации сектора производства услуг экономики страны или региона t_{β} ;

$t_{\beta\nu}$ – показатель степени или уровня развития (эволюции) подсектора «Нематериальные услуги», характеризующий структурный вклад данной отрасли в степень сервисизации сектора производства услуг экономики страны или региона t_{β} .

Валовая добавленная стоимость = $D_T + D_U =$ $(D_A + D_I + D_{constr}) + (D_{MU} + D_{NU}) = (D_A + D_D + D_O + D_P + D_{constr}) + (D_{MU} + D_{NU})$					
I уровень - показатели структурного анализа первого уровня иерархии типов экономических	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">$t_{\alpha} = D_I / D_A$</td> <td style="text-align: center;">$t_{\beta} = D_U / D_I$</td> </tr> </table>	$t_{\alpha} = D_I / D_A$	$t_{\beta} = D_U / D_I$		
$t_{\alpha} = D_I / D_A$	$t_{\beta} = D_U / D_I$				
II уровень - показатели структурного анализа второго уровня иерархии типов	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">$t_{\alpha\delta} = D_D / D_A$</td> <td style="text-align: center;">$t_{\beta\mu} = D_{MU} / D_I$</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">$t_{\alpha o} = D_O / D_A$</td> <td style="text-align: center;">$t_{\beta\nu} = D_{NU} / D_I$</td> </tr> </table>	$t_{\alpha\delta} = D_D / D_A$	$t_{\beta\mu} = D_{MU} / D_I$	$t_{\alpha o} = D_O / D_A$	$t_{\beta\nu} = D_{NU} / D_I$
$t_{\alpha\delta} = D_D / D_A$	$t_{\beta\mu} = D_{MU} / D_I$				
$t_{\alpha o} = D_O / D_A$	$t_{\beta\nu} = D_{NU} / D_I$				

Рис. 1. Расшифровка показателей межсекторальных (межотраслевых) соотношений

Заметим, что характер производства нематериальных услуг в большей степени связан с расширенным воспроизводством человеческого потенциала и капитала, чем производство материальных услуг.

В ходе исследования было определено, что чем больше значения базовых t_{α} и t_{β} превышают значение 1, тем более экономически развитой будет считаться экономика по ее структурным изменениям за период и, соответственно, характеризоваться как экономика с развитым индустриальным и сервисным секторами. Такая же интерпретация актуальна и для дополнительных показателей второго уровня выстроенной иерархии типов экономических систем по структурному анализу.

Необходимо разъяснить, что представленные t_i выстроены в двухуровневой иерархии (в виде комбинационной группировки) для цели типологизации экономических систем разного масштаба и уровня развития.

4) интерпретация t_{α} и t_{β} , представляющих первый уровень классификации используемых в структурном анализе показателей

координации. В формулировках типов экономических систем, систематизированных в таблице 2, учитывались данные матрицы (табл.1), определяющей межсекторальные пропорции по выбранным D_i . Представленные границы значений показателей координации получены эмпирическим путем по итогам распределения субъектов РФ по графическому полю межсекторальных соотношений. По показателям второго уровня типологии (t_{ij}) актуальны подобные характеристики и распределение на подтипы субъектов РФ.

Таблица 2 - Характеристика типов экономик по результатам расчета базовых t_α и t_β

Наименование типа (сектора)	Условия структурных изменений	Интерпретация типа экономики
<i>Сектор 0 - типичен для самых экономически неразвитых территорий</i>		
Нулевой сектор	t_α и $t_\beta < 1$	<i>Аграрный тип экономики</i> , типичен для самых экономически отсталых стран и регионов
<i>Сектор А – типичен для территорий со слабо развитой экономикой</i>		
Сектор А1	$t_\alpha < 1$ $t_\beta > 1$	<i>Аграрно-сервисный тип экономики</i> , типичен для экономически слабо развитых стран и регионов
Сектор А2	$t_\alpha > 1$ $t_\beta < 1$	<i>Индустриальный тип экономики</i> , данный тип более развит по сравнению с сектором А1
<i>Сектор В – типичен для стран со стабильно развивающейся экономикой</i>		
Сектор В1	$1 < t_\alpha < 20$ $1 < t_\beta < 2$	<i>Сервисно-индустриальный тип экономики</i> , для которого характерно приоритетное развитие сектора услуг в сравнении с производством товаров
Сектор В2	$10 < t_\alpha < 20$ $1 < t_\beta < 2$	<i>Высоко развитый индустриальный тип экономики</i> , более развит по сравнению с сектором В1
<i>Сектор С – типичен для стран с высоко развитой экономикой</i>		
Сектор С1	$1 < t_\alpha < 40$ $2 < t_\beta < 4$	<i>Сервисно-индустриальный тип экономики</i> , типичен для экономически развитых стран с приоритетом развития услуг над материальным производством
Сектор С2	$20 < t_\alpha < 40$ $1 < t_\beta < 4$	<i>Индустриально-сервисный тип экономики</i> , данный тип более развит по сравнению с сектором С1
<i>Сектор D – типичен для стран с самым интенсивным и устойчивым экономическим развитием</i>		
Сектор D1	$1 < t_\alpha < 60$ $4 < t_\beta < 6$	<i>Развитый сервисно-индустриальный тип экономики</i> , определяющий вектор будущего развития структуры экономики
Сектор D2	$40 < t_\alpha < 60$ $1 < t_\beta < 6$	<i>Развитый индустриально-сервисный тип экономики</i> , следующий за сектором D1

Полученный результат структурного анализа региональных экономических систем актуален для целей мониторинга результатов экономического развития региональных экономик, оценки качества государственного управления экономическим развитием и реализации структурной экономической политики.

Вторая часть структурно-рангового анализа основывается на представленных типовых группировках и имеет цель – построение ранжированного ряда анализируемых экономических систем по системе показателей, включенных в рейтинговую оценку всей совокупности систем. Представим основные этапы метода эффективного ранга, включенного в структурно-ранговый анализ региональных экономик и алгоритм которого запатентован в программе для ЭВМ [1]:

1) в сформированной базе данных ранжируемых объектов выявляется участок линейного тренда, выстроенного по наиболее равномерно меняющимся значениям показателей, включенных в применяемом рейтинге (с максимальным значением коэффициента детерминации R^2);

2) рассчитывается размах вариации: $R = x_{\max} - x_{\min}$;

3) моделируется линейное ранговое распределение:

$$ЛРР = x_{\min} + (i - 1) * h$$

где $i = 1, \dots, n$ – ранг r объекта ранжирования (субъекты РФ, страны мира);

$$h = R / (n - 1).$$

4) строится изоморфное отображение нелинейной структуры значений выбранного для ранжирования показателя. в соответствующую структуру положительных целых чисел:

$$Y = k \times r + a_0$$

где Y – ранжируемый показатель;

k – линейный коэффициент;

r – ранг региона;

a_0 – свободный член.

5) подставляя в предыдущее уравнение вместо Y эмпирические значения ранжируемого показателя, и разрешая его относительно ранга r , получим следующее выражение для его определения:

$$r = \text{Целое}\left[\frac{y - a_0}{k}\right]$$

где *Целое(аргумент)* – функция, округляющая её аргумент до ближайшего меньшего целого значения.

6) формула, представленная в п.4, преобразуется в формулу для расчета эффективного ранга r^* , где вместо k и a_0 подставляются рассчитанные по линейному отрезку параметры уравнения прямой.

7) дополнительной процедурой выстраивания эффективных ранговых значений по всем объектам ранжирования является необходимость сдвига минимального ранга до значения 1;

8) типологизация объектов ранжирования для обеспечения наиболее корректного распределения и интерпретации результатов рейтинга. Если объектами ранжирования выступают территории (страны, субъекты РФ), то необходимо учитывать результат их распределения на соответствующие

сектора (примеры базового и дополнительного распределения по итогам структурного анализа). Далее представлен пример такой типологизации для цели ранжирования:

- I тип - зона стран-лидеров финансового, культурного, туристического, социального развития, включает территории, относимые к секторам D и C;
- II тип - зона высокоиндустриально развитых стран с высокой плотностью населения и сложной экологической ситуацией, включает территории, относимые к сектору B;
- III тип - Зона сырьевой экономики на фоне низкой плотности населения и сложных климатических условий, включает территории, относимые к сектору A2;
- IV тип - зона аграрной экономики на фоне высокой плотности и привлекательных климатических условий, включает территории, относимые к сектору A1;
- V тип - зона высокодотационных территорий со слабо развитой экономикой, включает территории, относимые к нулевому сектору [2, с.65].

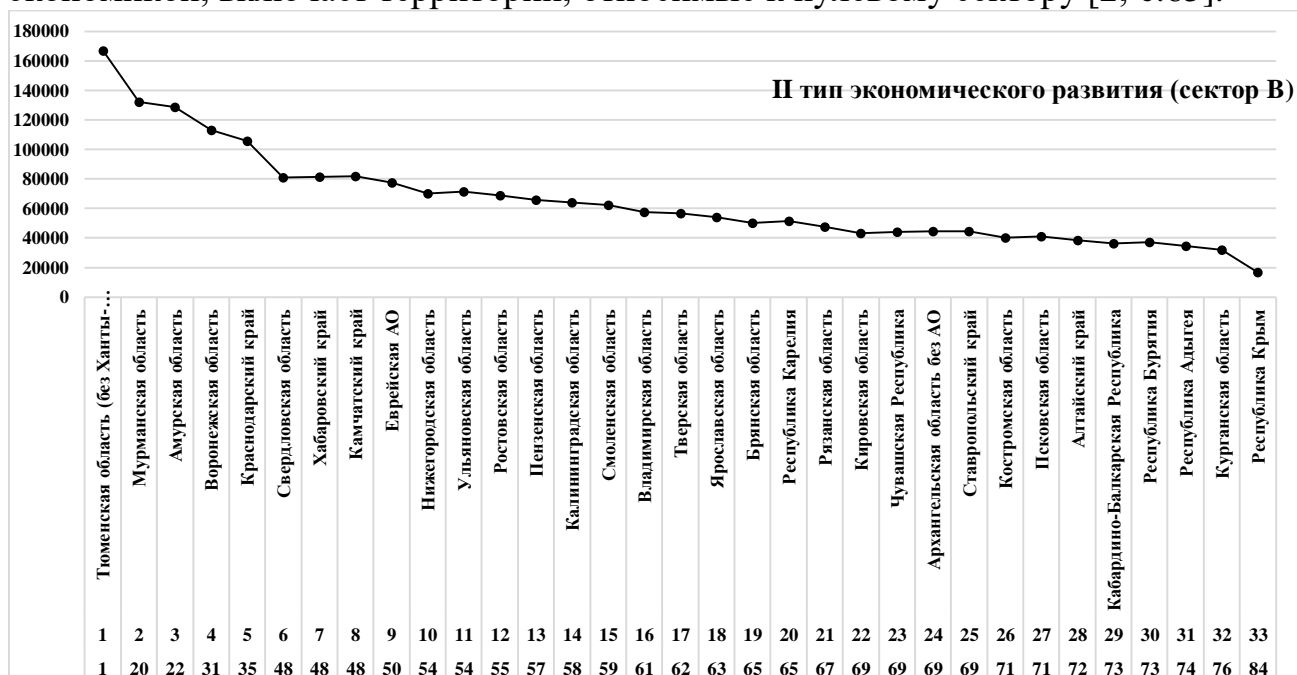


Рис.2. Результат ранжирования субъектов РФ из второго типа экономических систем

Применив принцип многоуровневого выстраивания рангов результатов рейтингования территорий по типам экономических систем, авторы получили следующие результаты ранжирования регионов на примере показателя Росстата «Инвестиции в основной капитал на душу населения» из сборника «Регионы России: Социально-экономические показатели»:

- 10 субъектов РФ I типа экономического развития распределены по эффективным рангам с 1 по 17, что свидетельствует о их высокой «однородности» по инвестиционной привлекательности;

- 33 субъекта РФ II типа экономического развития распределены по эффективным рангам с 1 по 84 (пример на рис.2), степень неравномерности

уровня развития этих регионов привела к амплитуде эффективного ранга в 3 раза больше, чем количество ранжируемых объектов;

- 34 субъекта РФ III типа экономического развития распределены по эффективным рангам с 1 по 874, степень неравномерности более существенна, как и социально-экономическое состояние регионов, включенных в сектор А2;

- 6 субъектов РФ IV типа экономического развития распределены по эффективным рангам с 1 по 7, что свидетельствует о схожей инвестиционной привлекательности включенных в сектор А1 регионов;

- 2 субъекта РФ V типа экономического развития относятся к нулевому наименее развитому сектору по типу экономической системы.

Полученные результаты апробации разработанного авторами структурно-рангового анализа дают возможность по-новому представить как состояние экономических систем субъектов РФ с учетом их структуры и происходящих структурных изменений, так и то место в совокупности объектов рейтингования, которое действительно занимает конкретный регион с учетом результатов его социо-эколого-экономического развития и неравномерности этого развития, диспропорций в ресурсном обеспечении.

Литература:

1. Булетова Н.Е., Злочевский И.А., Шаркевич И.В. Вычисление эффективного ранга объектов по значениям их параметра / Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ, рег. №2017619388 от 24.08.2017. – М.: Роспатент, 2017.

2. Булетова Н.Е., Шаркевич И.В. Государственная структурная экономическая политика: региональный уровень структурного анализа и направления развития // ЭТАП: экономическая теория, анализ, политика. 2017. №6. С.57-66.

3. Иншаков О.В., Шаркевич И.В., Шевандрин А.В. Анализ структурных изменений и перспектив развития региональных экономических систем // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2006. №10. С.56-67.

4. Красильников О. Ю. Структурные сдвиги в экономике современной России. - Саратов: Изд-во «Научная книга», 2000. - 183 с.

5. Сухарев О. С. Структурные проблемы экономики России: теоретическое обоснование и практические решения. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 192с.

6. Сухарев О. С. Структурный анализ и структурные изменения экономики России // Инвестиции в России. 2013. №1. С.29-35.

7. Сухарев О. С., Ильина О.Б. Анализ динамики структурных сдвигов региональной экономической системы типа особой экономической зоны // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. 2012. № 4. С.79-100.

Интеллектуальный капитал в отчетности компаний

*Д.Ю. Бусыгин, к.э.н., доцент
Минский филиал ФГБОУ ВО Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова, Минск (Республика Беларусь)*

Аннотация. В статье рассматривается возможность отражения интеллектуального капитала в отчетности компаний с применением Международных Стандартов Интегрированной Отчетности. В соответствии со Стандартом предложена структура отчета компании по капиталам. Данная структура соответствует не только всем положениям Стандарта, но и позволяет наиболее полно реализовать основной принцип Стандарта - стратегический фокус и ориентация на будущее.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал; отчетность; бухгалтерский учет; Международные Стандарты Интегрированной Отчетности.

Abstract. The possibility of reflection of the intellectual capital in the reporting of the companies using International Integrated Reporting Framework is considered in the article. The report structure of the company on the equities is offered according to the Standard. This is structure corresponds not only to all provisions of the Standard, but also allows to realize most fully the basic principle of the Standard - strategic focus and orientation to the future.

Keywords: intellectual capital; reporting; financial accounting; International Integrated Reporting Framework.

В условиях инновационной экономики интеллектуальный капитал все в большей степени становится доминирующим фактором экономических выгод. Без отражения интеллектуального капитала в балансах таких наукоемких и интеллектуально насыщенных видов бизнеса как консалтинговые и аудиторские фирмы, производители IT-продуктов, научно-исследовательские структуры, учреждения образования и здравоохранения, такие балансы просто теряют смысл и не позволяют достоверно оценить действительную стоимость подобных видов бизнеса. На наш взгляд, подобный недостаток отрицательно сказывается на востребованности показателей бухгалтерских балансов и не способствует транспарентности учетно-аналитической информационной системы субъектов хозяйствования. Актуальность проблем оценки и отражения интеллектуального капитала в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности в условиях инновационной экономики непрерывно возрастает по мере увеличения затрат на производство новых знаний и получения отдачи от этих капиталовложений в виде прироста ВВП. Возникла реальная задача создания новой системы учета и отчетности, отвечающей потребностям инновационной экономики.

Переход от «индустриальной» к «постиндустриальной» экономике потребовал формирования и переосмысления роли и значения такой категории как «интеллектуальный капитал». [1, 3] Это означает, что надо дать не только экономическую интерпретацию данной категории, но и сформировать систему оценки, учета и представления ее в отчетности для удовлетворения потребностей всех заинтересованных сторон [2, 5, 6].

Как показывают исследования общепринятого и законодательно закрепленного определения «интеллектуальный капитал» в целях бухгалтерского учета не существует. Отечественная система бухгалтерского учета сама по себе не предполагает отдельного учета интеллектуального капитала и нематериальных активов.

Введение в практику МСФО создало определенные предпосылки для отражения интеллектуального капитала и его структурных элементов в финансовой отчетности. В сентябре 2010 г. были приняты Концептуальные основы МСФО. Они имеют большое значение для дальнейшего учета элементов интеллектуального капитала. Так все больше требуется представлять прогнозную информацию и отражать полную стоимость компании [7]. Однако это не устраняет существующие проблемы. Применение международных стандартов по учету нематериальных активов хотя и дает возможность компаниям отражать отдельные элементы интеллектуального капитала в составе финансовой отчетности, но все же их доля незначительна. Так, согласно МСФО (IAS) 38 гудвилл созданный внутри организации вообще не подлежит признанию в качестве актива. Методика расчета интеллектуального капитала через гудвилл как разность рыночной и балансовой стоимости не подходит для большинства компаний, особенно отечественных. Это возможно только для тех компаний, акции которых активно торгуются на рынке. И тем более отсутствует возможность отображения синергетического эффекта взаимодействия составляющих интеллектуального капитала, что на наш взгляд оказывает наибольшее влияние на создание его стоимости. [8] Это потребовало разработки новых теоретико-методологических основ интегрированной оценки, учета и отражения в отчетности элементов интеллектуального капитала.

Концепция интегрированной отчетности в системах МСФО, US GAAP и прочих создавалась на протяжении последних сто лет. Первые интегрированные отчеты в мире начали появляться в середине 2000-х гг. В 2007 году на международном конкурсе по годовой отчетности Corporate Register появилась номинация «Лучший интегрированный отчет». В 2007 г. инициативой Принца Уэльского «Учет устойчивости» («Accounting for Sustainability») был представлен документ Connected Reporting Framework. Это привело к тому, что на двадцать шестой сессии в 2009 году МСУО признала необходимость проведения дальнейшей работы в этой области на основе рассмотрения вопросов создания потенциала, необходимого для высококачественной корпоративной отчетности. И уже 1 июля 2010 г. под эгидой A4S и GRI с целью развития единого подхода к интегрированной отчетности был создан Международный Совет по интегрированной

отчетности (IIRC, МСИО). В 2013 г. были приняты Международные Стандарты Интегрированной Отчетности (далее Стандарт).

Согласно Стандарту интегрированный отчет представляет отображение того, как стратегия, управление, результаты и перспективы организации в контексте внешней среды ведут к созданию стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Основная цель интегрированного отчета – объяснить поставщикам финансового капитала, как организация создает стоимость в течение долгого времени. Надо отметить, что хотя стандарт и не предписывает конкретные показатели деятельности, методы оценки или отражение отдельных фактов, но он включает небольшое количество требований, которые должны быть применены.

Согласно Стандарту в основе подготовки интегрированного отчета, определения содержания отчета и того, как представляется информация лежит ряд принципов. Большинство этих принципов соответствуют тем принципам, которые лежат в основе Международных Стандартов Финансовой Отчетности. Однако есть существенный принцип, который выделяет Стандарт – это ориентация на будущее и стратегическая направленность. Таким образом, информация о капиталах и соответственно интеллектуальном капитале должна представляться с ориентацией использования его будущим.

Согласно концепции Стандарта капиталы подразделяются на следующие категории:

- финансовый капитал,
- производственный капитал,
- интеллектуальный капитал,
- человеческий капитал,
- социально-репутационный капитал,
- природный капитал.

Как видно данная структура не соответствует классической модели интеллектуального капитала: человеческий капитал, организационный капитал, клиентский капитал. В Стандарте интеллектуальный капитал включает интеллектуальную собственность и организационный капитал. Клиентский капитал входит в состав социально-репутационного капитала. Человеческий капитал вообще выносится в отдельную категорию. Однако, надо отметить, что Стандарт не требует однозначного применения указанных выше категорий в интегрированном отчете или структуризации отчета по капиталам. Более того, компании могут поделить капиталы на другие категории.

Стоимостная оценка интеллектуального капитала, отражение его стоимости в учете и отчетности компаний зависит от того как мы его идентифицируем. Проведенные нами исследования свидетельствуют о том, что человеческий, организационный и интерфейсный капиталы следует рассматривать не отдельно, а целостно, как подсистемы интеллектуального капитала, постоянно дополняющие и взаимодействующие друг с другом. [4]

Таким образом, интеллектуальный капитал организации не является результатом арифметического сложения трех частей, он возникает вследствие синергетического эффекта их взаимодействия. Поэтому в контексте данного Стандарта нами предлагается классифицировать капиталы компании следующим образом:

- финансовый капитал,
- производственный капитал,
- интеллектуальный капитал,
- социальный капитал,
- природный капитал.

В данной трактовке нематериальные активы мы относим не к интеллектуальному капиталу, а к производственному. Нематериальные активы являются идентифицируемыми, контролируемые активами и в будущем могут приносить экономические выгоды. Интеллектуальный капитал как категория «неосязаемых» активов должен быть выделен в отдельную категорию. В эту категорию мы помимо организационного капитала и интеллектуальной собственности включаем человеческий капитал, а также отношения между основными заинтересованными сторонами, доверие и готовность сотрудничать, которые организация развивает и стремится построить и поддерживать вместе с внешними заинтересованными сторонами (клиентский капитал). Представленная структура отчета по капиталам соответствует всем положениям Стандарта. Более того, выделение интеллектуального капитала как отдельной укрупненной категории позволяет наиболее полно реализовать основной принцип Стандарта - стратегический фокус и ориентация на будущее. Это будет достигаться применением прогнозных методов оценки интеллектуального капитала.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что действующая система бухгалтерского учета и отчетности не позволяет в полной мере отразить компоненты интеллектуального капитала и их взаимосвязи в отчетности компаний. Применение МСФО, несмотря на развитие их концептуальных основ, не устраняет полностью имеющиеся в этом вопросе проблемы. Система учета и отчетности не стоит на одном месте и развивается в соответствии с потребностями инновационной экономики. Наиболее актуальным на наш взгляд становится использование интегрированной отчетности для отражения интеллектуального капитала компании. Для этого нами в соответствии с Международными стандартами интегрированной отчетности предлагается произвести реструктуризацию структуры капиталов для их дальнейшего отражения в интегрированной отчетности компании.

Литература

11. Бусыгин, Д.Ю. Концепция интеллектуального человеческого капитала компании / Д.Ю. Бусыгин // Бухгалтерский учет и анализ. – 2018. - № 3. – С. 32-36.

12. Бусыгин, Д.Ю. Интеллектуальный капитал в отчетности компаний: проблемы и перспективы / Д.Ю. Бусыгин // Бухгалтерский учет и анализ. – 2016. - № 12. – С. 49-53.

13. Бусыгин, Д.Ю. Интеллектуальный капитал как экономическая категория / Д.Ю. Бусыгин, А.Н. Демьянов // Социально-экономические проблемы развития регионов: экономика, образование, управление и право: сборник научных трудов международной научно-практической конференции в 2-х частях. – Нижний Новгород: Нижегородский филиал МЭСИ, 28 октября 2013 г. - 2013. – часть 1 – 295 с. – С. 287-290.

14. Бусыгин, Д.Ю. Моделирование структуры интеллектуального капитала / Н.А. Антипенко, Д.Ю. Бусыгин, В.В. Данилов, А.Д. Братухина // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: сб. материалов VIII междунар. науч.-практич. конф., Минск, 14 мая 2015 г. / Минский филиал МЭСИ / сост. Кривцов В.Н., Горбачёв Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2015. - 254 с.: ил. – С. 206-207.

15. Бусыгин, Д.Ю. Модель отражения в бухгалтерском учете составляющих интеллектуального капитала / Д.Ю. Бусыгин, Н.А. Антипенко, В.В. Данилов // Российско-белорусская интеграция: от идеи к воплощению: сборник научных статей участников конференции, Минск, 1 апреля 2016 г. / сост. Кривцов В.Н., Горбачёв Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2016. - 109 с.: ил. – С. 17-20.

16. Бусыгин, Д.Ю. Проблемы отражения интеллектуального капитала в отчетности компаний / Д.Ю. Бусыгин, Н.А. Антипенко // Интеллектуальный капитал в экономике знаний: сб. тр. к 110- летию Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова / [Сост. Н.Н. Горбачёв]. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 32-41.

17. Соловьева, О. В. Концептуальные основы финансовой отчетности в соответствии с МСФО: последние изменения / О. В. Соловьева // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 41 (191) – С. 2-11.

18. Чайковская, Л.А., Быстрова, Ю. О. Развитие международной учетной системы в направлении формирования постиндустриальной учетной системы / Л.А. Чайковская // Международный бухгалтерский учет.—2013.— № 31 (277). — С. 2–14.

Образование как важнейший институт формирования экономики знаний в современной России

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

Аннотация. В статье нашли отражение комплекс проблем, характерных для российской системы высшего образования. Ряд важнейших показателей не дает возможности констатировать, что сфера вузовского образования готовит

специалистов, отвечающих требованиям опережающего образования и отраслям экономики, основанной на знаниях.

Ключевые слова: опережающее образование, сфера высшего образования, экономика знаний.

Annotation. The article reflects the complex of problems typical for the Russian system of higher education. A number of important indicators do not allow us to state that the sphere of higher education prepares specialists who meet the requirements of advanced education and branches of the economy based on knowledge.

Key words: advanced education, sphere of higher education, knowledge economy.

Для большинства стран, ориентированных на создание интеллектуальных экономик, ведомых знанием, характерен высокий имидж интеллектуального труда и образования, применяемых для различных областей экономической и социальной жизни. Как итог - несомненные конкурентные преимущества данных стран и серьезные проблемы для стран с догоняющими экономиками.

Образование сегодня является мощным институтом создания принципиально новых знаний и формирования человеческого капитала. Как отмечал Т. Стоуньер, «обучение дает квалификацию, образование – метаквалификацию, т.е. систему знаний, облегчающую поиск и усвоение новых знаний...».

Трансформационные про в России за годы рыночных преобразований создали ряд принципиальных негативных тенденций, преодоление которых сказывается на всех уровнях образования. Падение престижа и невостребованность многих профессий, создающих знания, отсутствие понятия об успехе ученого, преподавателя вуза, школьного учителя, инженера, привело к перепроизводству людей с высшим образованием, которое стремительно начало обесцениваться. С другой стороны, в национальной экономике образовалась нехватка трудовых ресурсов, как квалифицированных, так и неквалифицированных.

Продолжая данный тезис, И. Нонака и Х. Такеучи отмечают, что необходимо дополнять традиционное обучение посредством книг и лекций, интуитивными гипотезами, которые часто передаются метафорами, образами, или демонстрацией.

Важным показателем приоритетности образования является осознание ценности обучения со стороны самих обучающихся. Среди студентов очных отделений получило широкое распространение совмещение работы и учебы: статистика свидетельствует, что, 50-70% студентов начинают работать на регулярной основе не прекращая учебы на очных отделениях.

Смена ценностных ориентиров отражается, например, в стремление «малыми усилиями» получить диплом вуза: это привело к неоправданному разрастанию системы заочного, вечернего, ускоренного образования (эти

формы составляют около 49%); самая высокая доля вечерне-заочного обучения (около 80%) отличает направления подготовки экономистов и менеджеров. Так, Р. Капелюшников прогнозирует, что «через 30-40 лет российская рабочая сила будет на 2/3 состоять из людей с высшим образованием». Нарастающая девальвация вузовских дипломов приведет к тому, что работникам с высшим образованием придется во все больших масштабах перемещаться на рабочие места, не требующие высокой квалификации, что в общем сейчас и наблюдается в России.

Все указанные моменты приводят к резкому снижению качества подготовки специалистов вузами.

Особенностью национального образовательного процесса, по сравнению с большинством стран мира, является то, что национальная модель образования всегда имела ярко выраженный академический характер и продолжает быть ориентированной на трансляцию теоретических, а не прикладных знаний. Система образования ориентировалась на предоставление узкоспециализированных технических знаний и умений; имевшиеся у работников навыки были нерыночными и имели экономическую ценность лишь в специфическом контексте плановой экономики; дифференциация в заработках искусственно сдерживалась и норма отдачи образования была неоправданно низкой. Несомненно, что классическая фундаментальность, основательность — это неоспоримые преимущества образования (никто не ставил под сомнение качество советской школьной и вузовской системы обучения, которая в свое время считалась одной из лучших в мире). Но такие знания востребованы только для медленно изменяющихся или статичных систем: концепция конечного набора качеств, умений, компетенций — совершенно неадекватна для быстрых экономик, т.к. современный рынок труда очень динамичен и формировать ограниченный набор качеств — неэффективная задача. Так, 38% старшекурсников указывают, что их знания поверхностны, теоретизированы и не привязаны к практике. По мнению работодателей, по крайней мере, каждый второй выпускник вуза после приема на работу нуждается в немедленном дообучении. Это означает, что образование не выполняет свою важную функцию — научить обучающихся методике самообучения: сознательно осваивать новые специальности, компетенции, навыки, постоянно добывать и обновлять знания. Именно на это российская образовательная система пока мало ориентирована.

На качестве выпускаемых специалистов отражается коммерциализация образования, которая в условиях чудовищной дифференциации доходов затрудняет доступ широких слоев населения к образованию. Так, по данным Всемирного банка, в российские вузы поступает 80% детей из обеспеченных семей и только 15% из бедных. Однако необходимо отметить, что принципы, заложенные Болонской системе не предполагают приоритета коммерческого образования. Так, в Европе высшее образование расценивается как общественное благо, объект ответственности государства и общества. Поэтому особое внимание уделяется социальной доминанте образования, подчеркивается его нацеленность на сокращение социального и гендерного

неравенства и других видов дискриминации. Таким образом, в России складывается парадоксальная ситуация: с одной стороны, имеется потребность молодежи и представителей более старших возрастов в получении качественных знаний, соответствующих новым требованиям экономики знаний, с другой стороны, более качественное образование становится все более элитарным и "закрытым" в силу своей коммерческой недоступности (коммерческое обучение составляет от 80 до 550 тыс. рублей в год). Необходимо осознать, что в России нет более 50% обеспеченного населения с доходами «среднего класса» и выше, чтобы охватить существующий масштаб платного образования. В результате решающей причиной, ограничивающей доступность качественного высшего образования, являются расходы, связанные с его получением.

При нарастающем сокращении бюджетных мест, только каждая вторая российская семья (57%) готова в случае необходимости занять крупную сумму на оплату обучения. Половина домохозяйств (51%) - знает о существовании образовательного кредита, но воспользоваться им на приемлемых условиях готовы лишь чуть более трети семей (35%), а фактически воспользовались всего лишь 1-2%.

Россия отстает по уровню материального обеспечения образовательного процесса: в среднем затраты на одного студента в год – 600 долл., а согласно экспертным оценкам, для подготовки квалифицированного специалиста, отвечающего современным требованиям, необходимо не менее 5-7 тыс. долл.

На качестве выпускаемых специалистов отражается коммерциализация образования, которая в условиях резкой дифференциации доходов затрудняет доступ широких слоев населения к образованию. В условиях платного образования, которое становится все более распространенным, данная проблема еще больше обостряется.

Так, по данным Всемирного банка, в российские вузы поступает 80% детей из обеспеченных семей и только 15% из бедных.

Если данная тенденция сохранится и в следующем десятилетии, то наметившийся структурный дефицит рабочей силы может только усилиться. Наличие значительных по численности групп населения, квалификация которых не востребована на рынке труда, будет сочетаться с дефицитом работников по многим профессиям и специальностям. При этом, в отличие от наиболее развитых в экономическом отношении стран, Россия не сможет быстро восполнить такой дефицит путем «завоза» квалифицированной рабочей силы. Трудовая миграция из стран СНГ помогает только восполнить нехватку работников в тех регионах и областях профессиональной деятельности, где условия и оплата труда оказываются непривлекательными для наших граждан.

Литература

1. Бузгалин Е. Инвесторы против профессоров: безлюдные технологии в сфере образования // <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/118/>

2.Варавва М. Ю. Система вузовской подготовки специалистов: имеются ли предпосылки для развития концепции опережающего образования в России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 3. – С. 184–188.

3.Гнездова Ю.В., Савина М.В. Креативный класс постиндустриального общества // Экономика и управление. - 2008.-№ 1.- с.107-110.

4.Концептуальные основания нового российского проекта «DIGITAL EDUCATION»// www.iedtech.ru/journal/2013/3/

Интеллектуальная основа экономики знаний

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

Аннотация. В статье нашли отражение актуальные для российского общества проблемы формирования умной экономики, основанной на знаниях. Современный этап развития требует переосмысления роли интеллектуальных ресурсов общества, внедрения когнитивных технологий, кардинально меняющих не только экономическое, но и все социальное пространство функционирования человека.

Ключевые слова: экономика знаний, технологии, технологический уклад, интеллектуальные ресурсы, человеческий капитал.

Abstract. The article reflects the problems of forming a smart economy based on knowledge relevant to Russian society. The current stage of development requires a rethinking of the role of intellectual resources of society, the introduction of cognitive technologies that radically change not only the economic but also the entire social space of human functioning.

Keywords: knowledge economy, technology, technological structure, intellectual resources, human capital.

Основными движущими силами конкурентоспособных и развитых национальных экономических систем становятся инновационные знания, идеи, разработки и технологии, которые должны способствовать производству новой наукоемкой и конкурентоспособной продукции, удовлетворять не только экономические, но социальные, политические и экологические интересы.

В современной зарубежной и отечественной экономической теории уже сформировался научный дискурс по поводу закономерностей и тенденций развития новой, более прогрессивной модели экономики и общества, которая базируется на генерации и приращении принципиально новых знаний, удовлетворении в основном нематериальных потребностей и сокращении использования лимитированных традиционных ресурсов [1].

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» [2, с.47].

Данная модель экономики является предметом разностороннего анализа и определяется как «экономика, ведомая знаниями», «экономика, основанная на знаниях и инновациях», «экономика развития, основанная на знаниях». Но при общих отличиях в названии, общим критерием для них является высокая степень знание- и интеллектоемкости национальных хозяйств, которые взяли такую модель за основу своей экономической идеологии.

В частности, исследователь Г. Дубьянская определяет такую модель как девелопоориентированную «экономику развития для и посредством человека» (Knowledge-Based Economy of Development), адекватную глобальным переменам. В связи с чем, исследователь констатирует: «Развитие-знание-человек-экономика – такова тетраединая суть нового глобального феномена, который будет определять прогресс в условиях глобализации» [6, с.8]. Только «умная и думающая экономика», предъявляет массовый спрос на качественный человеческий капитал и органично встраивает интеллектуально избыточных личностей в универсум знаний [3].

Экономика знаний базируется на непрерывном потоке изменений, инициирующих экономические, технико-технологические, гуманитарные и социальные новации, в ходе которых формируется новая модель специального человеческого капитала. Знаниеёмкая экономика ориентирована не просто на высококвалифицированную рабочую силу, а на специальный качественный человеческий капитал, который воплощает в себе «знания, навыки, практический опыт, одухотворенные интеллектуальной активностью, выступающей формой реализации интеллектуальных, нравственно и культурно ориентированных способностей человека к созданию нового, ранее неизвестного знания, обеспечивающего получение интеллектуальной ренты и различного рода преимуществ перед конкурентами» [7, с.17-18]. Речь идет о развитом (продвинутом) человеческом ресурсе, который может поддерживать уровень высоких требований знаниевой экономики.

Способность продуцировать новейшую, актуальную и уникальную информацию является функцией человеческого интеллекта. Высокие и суперсложные технологии невозможно создать без опоры на научные знания и интеллект, поскольку «следствием современных технологических трансформаций оказывается рождение мира, в котором люди работают мозгами вместо рук...» [9]. Не случайно американский экономист Э. Денисон разрабатывая классификацию факторов экономического роста, [5] на первое место по значимости поставил качество рабочей силы (из 23 выбранных им факторов, 4 относятся к труду, 14 характеризуют вклад НТП, 4 – к капиталу, 1 – к земле).

Архитектура современного прогресса развивается на технологиях новейших укладов, созданных усилиями высокоразвитого человеческого

интеллекта. Начало шестого технологического уклада в развитых странах наибольшее распространение получит в 2014-2018 годах, полное его освоение произойдет к 2040 годам. Для России доля технологий пятого уклада составляет около 10% (ВПК, авиапром, космическая промышленность, в меньшей степени - энергетика, связь, ИКТ), более 50% технологий относится к четвёртому уровню, а почти треть – к третьему, преобладавшему в развитых странах в 1920-е гг. Отставание России в экономическом развитии от ведущих стран мира достигает 45-50 лет. Так, в рамках распространения нового шестого технико-технологического уклада прорывными новациями станут: наноэлектроника, нанофотоника, ИКТ и технологии виртуальной реальности, конструкционные материалы с заранее заданными свойствами, сверхскоростные транспортные средства, гелио- и ядерная энергетика, генная инженерия, бионика (биомиметика), клеточные технологии, технологии долголетия. Инновационно правильная экономика – это природоподобные технологии, где есть сублимированные знания: 90% НИОКР, 10% - сырье и энергия. Кроме того, это несырьевой экспорт, независимость от внешних поставок и импортозамещение (конкурентные товары, новые рабочие места.

Показательной тенденцией увеличивающейся информатизации современной экономики является рост наукоемкости продукции и услуг, выражающейся в увеличении затрат, связанных с фундаментальными исследованиями, разработками, компьютеризацией и цифровизацией. Данные изменения закономерно будут сопровождаться нарастанием процессов еще большей интеллектуализации производства, «переходом к непрерывному инновационному процессу в большинстве отраслей и непрерывному образованию в большинстве профессий» [4, с.202]. Вектор развития последних лет наглядно отражает как принципиально и существенно изменяются требования к профессионально-квалификационному составу работников, поскольку подавляющее большинство секторов экономики знаний – это высокотехнологичные, науко- и знаниеёмкие производства с высокой избирательностью к интеллектуальным качествам человека, где требуются кадры, обладающие новыми компетенциями, «профессиями или существенно более высокой квалификацией в рамках имеющихся профессий» [8, с.15].

Непрерывный процесс изменений и улучшений требует постоянного соответствия имеющихся умений, знаний и опыта и приобретение новых. (инвентаризация своих компетенций путем коучинга, стажировок, каскадного обучения, обмена опытом, идеями). Готовность воспринимать новое, встраивать его в свои трудовые ценности, самоактуализироваться и самореализовываться. Девальвация компетенций и квалификации – это невозможность вписаться в непрерывный поток изменений, забывание функций, процессных неявных знаний, утрата быстроты реакции.

Таким образом, репликация архаических технико-технологических укладов в национальной экономике блокирует импульсы к инновационному обновлению, закрепляет зависимость от сырьевых секторов, воспроизводит

отставание от технологически развитых стран. Выделим возможные негативы для России:

- низкие цены на сырьевые товары;
- санкционное давление;
- отрыв от рынка мировых технологий;
- внутренние структурные проблемы;
- отсутствие задела на технологии будущего (не заточены работать на опережение);
- отсутствие внятной социальной политики, что «закрывает» окна возможностей для выращивания поколения новой инновационной культуры.

Литература

1.Варавва М.Ю. Ценность и специфика научного знания как экономического ресурса// Вестник ИЭ РАН. № 4. 2017. С. 77-89.

2.Варавва М.Ю. Возрастание роли науки в свете новой парадигмы экономики, основанной на знаниях//В сборнике: Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2017. С. 45-50.

3.Варавва М.Ю. Интеллектуальная миграция как дестабилизирующий фактор на пути к инновационной модели развития России//В сборнике: Россия: тенденции и перспективы развития Ежегодник. Ответственный редактор В.И. Герасимов. Москва, 2017. С. 536-539.

4.Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития и интеграции на основе становления шестого технологического уклада//Партнерство цивилизации. 2013. №1-2. с.195-232

5.Денисон Э. Анализ экономического роста США с 1929 по 1969 (Accounting for United States Economic Growth, 1929-69; 1974)

6.Дубянская Г.Ю. Экономика развития, основанная на знаниях. – М.: МАКС Пресс, 2007. – С. 8.

7.Михнева К. Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал // Инновации. – 2003. – №1. – С. 17-18.

8.Чернейко Д. Прогноз воспроизводства человеческого капитала – необходимый элемент экономической стратегии // Человек и труд. 2007.№3.

9.Encyclopedia of New Economy // [http: / www. Wird. Com / reprints / encyclopedia. html](http://www.Wird.Com/reprints/encyclopedia.html).

Роль внутреннего контроля в снижении рисков продаж нефтепродуктов

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

Аннотация. В научной и практической экономической литературе вопросы построения системы внутреннего контроля на предприятиях, осуществляющих продажи нефтепродуктами, в настоящее время, особо актуализированы. Одним из определяющих факторов эффективного функционирования внутреннего контроля организаций, занимающихся продажей нефтепродуктов, должна быть ориентация этой системы на снижение различных рисков которым подвержена деятельность хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: Внутренний контроль, риски, продажа нефтепродуктов

Abstract. In the scientific and practical economic literature questions of construction of system of internal control at the enterprises which are carrying out sales by oil products are especially actualized now. One of the determining factors of effective functioning of internal control of the organizations which are engaged in sale of oil products should be orientation of this system on reduction of various risks to which activity of economic entities is subject.

Keywords: Internal control, risks, sale of petroleum products

Дискуссию о необходимости внутреннего контроля следует считать завершенной в связи с наличием законодательно закрепленной обязанности коммерческих организаций организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, определенной в Федеральном законе 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее – Закон 402-ФЗ). Бесспорно, что организация и осуществление внутреннего контроля для экономического субъекта такая же обязанность, как и вести бухгалтерский учет [6].

Поскольку внутренний контроль выступает как имманентный компонент менеджмента организации, то он сопряжен со всеми управленческими функциями. На основе существующих рекомендаций и собственных целевых установок, с учетом имеющихся возможностей, хозяйствующие субъекты могут регламентировать внутренний контроль разрабатывая соответствующие внутренние документы – положения, регламенты, инструкции, указания, политику и т.п.

Хозяйствующие субъекты обязаны организовать систему внутреннего контроля, которая может быть реализована как отдельными специалистами, так и специальными службами. При этом необходимо четко понимать цель внутреннего контроля на уровне конкретного экономического субъекта.

В зависимости от масштабов деятельности организации система

внутреннего контроля может иметь характерные особенности, связанные с разделением полномочий бухгалтерских сотрудников. Осуществление функций внутреннего контроля может быть ограничено или отсутствовать, если владелец или единоличный руководитель имеет преобладающее влияние на все стороны деятельности такого предприятия.

Создание системы внутреннего контроля, в коммерческих организациях должно базироваться на зарубежном и отечественном опыте, сконцентрированном в совокупности следующих документов:

- ✓ Лимская декларация руководящих органов контроля Международной организации высших органов финансового контроля в странах ООН (ИНТОСАИ/INTOSAI)

- ✓ Этический кодекс ИНТОСАИ для аудиторов в государственном секторе

- ✓ Доклад «Внутренний контроль: интегрированный подход» (англ. Internal Control - Integrated Framework), опубликован Комитетом организаций-спонсоров Комиссия Тредвея (англ. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO).

- ✓ Информация Минфина России от 25 декабря 2013г. № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности»

- ✓ Рекомендация Р-44/2013-КпР «Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля».

В Рекомендациях Р-44/2013-КпР «Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля», разработанных и утвержденных Фондом развития бухгалтерского учета «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета «Бухгалтерский методологический центр» (Фонд «НРБУ «БМЦ») определено, что: «Целью функционирования системы внутреннего контроля является обеспечение достижения организацией целей по следующим категориям:

- Эффективность и рациональность финансово-хозяйственной деятельности (включая сохранность активов);

- Достоверность финансовой и нефинансовой отчетности;

- Соответствие действующему законодательству и нормам» [7].

Как представляется, цитируемое определение целей контроля в обобщенном виде характеризует различные аспекты деятельности коммерческих организаций, т.е. носит концептуальный характер.

Данное определение, по нашему мнению, может служить лишь отправной точкой при формулировании целей внутреннего контроля на уровне конкретной коммерческой организации.

Определяя цель внутреннего контроля для конкретной коммерческой организации необходимо руководствоваться тем, что цель в общем виде выступает как некий ориентир, направленный на достижение в будущем каких-либо желаемых результатов. Именно цель позволяет проектировать

необходимые усилия и конкретизировать ожидаемые достижения на основе планирования и прогнозирования управленческих действий.

В условиях рынка система внутреннего контроля кроме того должна быть ориентирована на снижение различных рисков которым подвержена деятельность хозяйствующих субъектов. Согласимся с Садыковой Т.М. и Предеус Ю.В.: «...создание эффективной системы внутреннего контроля также направлено на предотвращение рисков. Исследуя экономическое содержание понятия «риск» выявлена его схожесть, а в некоторых случаях и идентичность с понятием «угрозы экономической безопасности». Исследование точек зрения ученых на понятие «риск» показало, что укрупнено можно выделить следующие признаки риска, по которым его можно проклассифицировать: по возможности принесения дохода; по возможности отклониться от запланированной цели, бюджетов; по возможности понести потери, ущерб и упущенную выгоду» [8].

По нашему мнению данное определение, хотя и носит обобщающий характер, не акцентирует внимания на отраслевых рисках. Отраслевой риск – вероятность потерь в результате изменений в отрасли и степень этих изменений как внутри, так и по сравнению с другими отраслями [9]. Так, например, риски, возникающие на предприятиях, осуществляющих розничную торговлю нефтепродуктами подробно систематизированы Бадаловым Э.А., им выделены риски организации закупки и продажи нефтепродуктов [1]. По мнению Бадалова Э.А.: «С целью снижения перечисленных рисков необходимо следить за финансовым состоянием партнеров, проводить анализ уровня всех видов рисков, определять их оптимальное значение для каждого конкретного момента и использовать весь набор способов управления ими» [1].

При этом важно, что: «Эффективность функционирования системы внутреннего контроля определяется, в том числе, возможностью выявления потенциальных рисков хозяйственной деятельности и своевременного предотвращения их возникновения. В этом случае у организации нет необходимости ликвидировать последствия рисков хозяйственной деятельности, которые зачастую могут привести к коллапсу» [4].

Вместе с тем изучение проблем связанных с внутренним контролем, направленным на снижение рисков на предприятиях, осуществляющих продажи нефтепродуктами показало, что в научной и практической экономической литературе вопросы учетно-аналитического обеспечения внутреннего контроля в обозначенной сфере не получили достаточного освещения.

Современная научная база и накопленный практический опыт позволяют нам представить определенную последовательность действий направленных на совершенствование внутреннего контроля в организациях, осуществляющих торговлю нефтепродуктами и учитывающих специфику деятельности таких организаций.

Осуществляя прием нефтепродуктов необходимо последовательно руководствоваться «Правилами технической эксплуатации автозаправочных

станций (РД 153-39.2-080-01), утвержденным приказом министерства энергетики РФ от 01.08.2001 г. № 229 с изменениями и дополнениями от 17.06.2003 г. № 226 (раздел 13).

На автозаправочных станциях (далее – АЗС), как правило, хранение нефтепродуктов осуществляется в резервуарах и в фасованном виде в таре. Эксплуатация резервуаров осуществляется в соответствии с требованиями правил технической эксплуатации резервуаров и разделом 15 «Правил технической эксплуатации автозаправочных станций (РД 153-39.2-080-01)». Отпуск (торговля) нефтепродуктов на АЗС в основном осуществляется через топливо-раздаточные колонки в баки транспортных средств или тару потребителей, а также путем продажи расфасованных нефтепродуктов в соответствии с разделом 14 «Правил».

При этом розничная торговля нефтепродуктами подвержена сугубо специфическим рискам. Например, это риск, возникающий в результате изменения цены на топливо и как следствие прибыли и рентабельности. Снижение названного риска возможно путем прогнозирования тенденций изменения цен на конкретные марки нефтепродуктов, а также путем разработки различных мероприятий, страхующих от возможных потерь. Переход многих предприятий к стратегии ценообразования на основе рыночной цены является важным показателем конкурентоспособности самого предприятия [5].

Как известно повышение цены на топливо влияет на снижение объемов продаж. Этот риск обусловлен предсказуемым падением спроса на топливо той или иной марки, вытеснением нефтепродуктов топливом с улучшенными экологическими характеристиками, ограничениями на продажу и приводит к потере дохода и прибыли предприятия, к возможности неуплаты кредита и прочее.

Особое место занимают транспортные риски, связанные с перевозками нефтепродуктов. К ним относятся также риск уничтожения или недополучения нефтепродуктов в результате перевозки, риск аварии транспорта.

По мнению Бадалова Э.А.: «К рискам, связанным с покупательной способностью денег относятся: инфляционные и дефляционные риски; валютные риски; риски ликвидности. Инфляционный риск обуславливается возможностью обесценения реальной стоимости капитала (в форме денежных активов), а также ожидаемых доходов и прибыли организации в связи с ростом инфляции. Дефляционные риски обусловлены тем, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов» [1].

Еще одним видом риска является операционный риск, который связан с возможностью прямых или косвенных потерь в результате, систем в организации, ошибками или недостаточной квалификацией персонала организации или неблагоприятными внешними событиями нефинансовой природы (например, мошенничество или стихийное бедствие).

Еще одной проблемой, связанной с использованием ресурсов экономического субъекта является недопущение различного рода мошеннических схем, связанных с хищением активов и искажениями данных финансовой отчетности, они также могут решаться путем применения процедур внутреннего контроля.

Современные технологии управления в организациях, осуществляющих розничную нефтепродуктами, должны быть ориентированы на построение системы внутреннего контроля, которая способна обеспечить снижение всех перечисленных рисков.

Внутренний контроль осуществляется в отношении процессов, отражаемых в бухгалтерском учете и влияет на решения, принимаемые собственниками или менеджерами. Однако система внутреннего контроля экономического субъекта по мере совершенствования и пересмотра управленческих стратегий требует ее оптимизации.

В целях предотвращения неблагоприятных последствий в результате недобросовестных действий со стороны управленческого персонала в целом, и бухгалтерского персонала в частности, в организационной структуре можно предусмотреть создание обособленного подразделения, наделенного контрольной функцией.

Все это требует совершенствования не только системы внутреннего контроля, но и консолидации резервов экономического субъекта для поддержания его устойчивого функционирования.

Литература

1. Бадалов Э.А. *Риски в розничной торговле нефтепродуктами // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция.* 2009. № 1. С. 155-159.
2. Булыга Р.П. *Широкий взгляд на профессию как стратегическое направление становления инновационного образования аудиторов // Учет. Анализ. Аудит.* 2014. № 1. С. 14-24.
3. 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.
4. 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.
5. Мишучкова Ю.Г. *Особенности учета затрат и исчисления фактической себестоимости продукции в мукомольных производствах // Интеллект. Инновации. Инвестиции.* 2011. № 4. С. 64-67.
6. Мишучкова Ю.Г., Коське М.С. *Технологические потери как объект внутреннего контроля. 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. 281-285.*

7. *Рекомендация Р-44/2013-КпР «Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля».*

8. *Садыкова Т.М., Предеус Ю.В. Внутренний контроль как инструмент обеспечения экономической безопасности субъекта бизнеса // Инновационное развитие экономики. 2015. № 1 (25). С. 85-89.*

9. *Тэпман Л.Н. Риски в экономике.- Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В. А. Швандара., М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 380 с.*

Пространственно-временной анализ состояния розничной торговли в муниципальных образованиях региона

*Т.Д. Дегтярева, д.э.н., профессор
Оренбургский государственный аграрный университет, Россия*

Аннотация. Проведен пространственно-временной анализ основных показателей торговли региона. Построены типологические группировки муниципальных районов по обороту розничной торговли на душу населения. Определены тенденции развития этого вида экономической деятельности.

Ключевые слова: оборот розничной торговли, муниципальные образования, пространственно-временной анализ.

Abstract. The article provides a space-time analysis of the main indicators of trade in the region. The typological groupings of municipal regions on turnover of retail trade per capita were constructed. The trends of development of this type of economic activity are determined.

Key words: retail trade turnover, municipal areas, space-time analysis.

В настоящее время торговля является одной из ключевых отраслей экономики Российской Федерации и её отдельных регионов. Торговля выполняет функцию обеспечения населения товарами и услугами, участвует в формировании федерального и регионального бюджетов, способствует достижению финансовой стабильности и влияет на территориальное распределение трудовых ресурсов [3]. Существенно возрастает значимость торговли и формирования потребительского рынка в условиях импортозамещения.

В Оренбургской области развитие торговли в сельской местности особенно важно, поскольку регион имеет значительную общую территорию 123,7 тыс. км², а его протяженность с запада на восток равна 755 км. В области постоянно проживает 1989,6 тыс. человек (на 1 января 2017 г.), из них 795,6 тыс. человек (40%) составляет сельское население. Поэтому задача пространственно-временного анализа торговли в муниципальных

образованиях с позиции развития этого вида деятельности является актуальной. Особенно важен такой анализ для сельских территорий.

В экономике региона в 2016 г. занято 962231 человек. Отметим, что в муниципальных районах системообразующим видом экономической деятельности является сельское хозяйство [4], обеспечивающее продовольственную безопасность региона и занятость населения. Но в настоящее время из всех основных видов деятельности наибольшее число жителей области занято в оптовой и розничной торговле, где работают 143046 человек (14,8% от общей численности рабочей силы региона), тогда как в сельском хозяйстве занято 113094 человека (11,8%). На 1 января 2017 г. в регионе зарегистрировано 41 355 предприятий и организаций, из которых почти четверть (9 900 предприятий или 23,9% их общего числа) относятся к сфере оптовой и розничной торговли.

Оборот розничной торговли в фактически действовавших ценах в целом по Оренбургской области в 2010 г. был равен 157 681,8 млн. рублей и его основная часть (90%) приходилась на городские территории. Более половины этого показателя (66%) составляет оборот розничной торговли г. Оренбурга. Среди муниципальных районов самые высокие показатели наблюдаются в Оренбургском (2 953,2 млн. рублей; 1,9%) и Ново-сергиевском (1 206,8 млн. рублей; 0,8%), самые низкие – в Грачевском (227 млн. рублей; 0,14%) и Беляевском (220,3 млн. рублей; 0,14%). В 2016 г. оборот розничной торговли по области против 2010 г. вырос на 74,4%, доля городских округов несколько уменьшилась и составляет 89,1%. Первые позиции на районном уровне по этому показателю имеют те же районы, что и в 2010 г., последние – Матвеевский (483,3 млн. рублей; 0,18%) и Светлинский (396,2 млн. рублей; 0,14%). При этом среднее значение анализируемого показателя по совокупности районов области в 2016 г. по отношению к 2010 г. выросло почти в два раза (с 542,2 млн. рублей до 1035,1 млн. рублей).

Оборот розничной торговли на душу населения в фактически действовавших ценах по области в 2016 г. равняется 138 012 рублей, что в 1,78 раза выше против 2010 г. Наибольшее значение анализируемого показателя наблюдалось в областном центре (в 2010 г.-184 983 рубля; в 2016 г.-302 700 рублей), на втором месте г. Орск (соответственно 67 168 рублей и 121 278 рублей). В 2016 г. показатель г. Оренбурга увеличился на 65%, в г. Орске он вырос на 80,6%.

В сельских территориях области максимальный оборот розничной торговли на душу населения составлял 39 917 рублей в Оренбургском районе в 2010 г. (рисунок 1), а минимальным он был в Бузулукском районе (8 959 рублей). Соотношение максимального и минимального значений равнялось 4,46. В 2016 г. максимальное значение имело место в Северном районе. В рассматриваемый период оборот розничной торговли на душу населения в этом районе вырос в 4,5 раза, при этом прирост этого показателя был максимальным и составил 62 864 рубля (на рисунке 1 Северный район не показан).

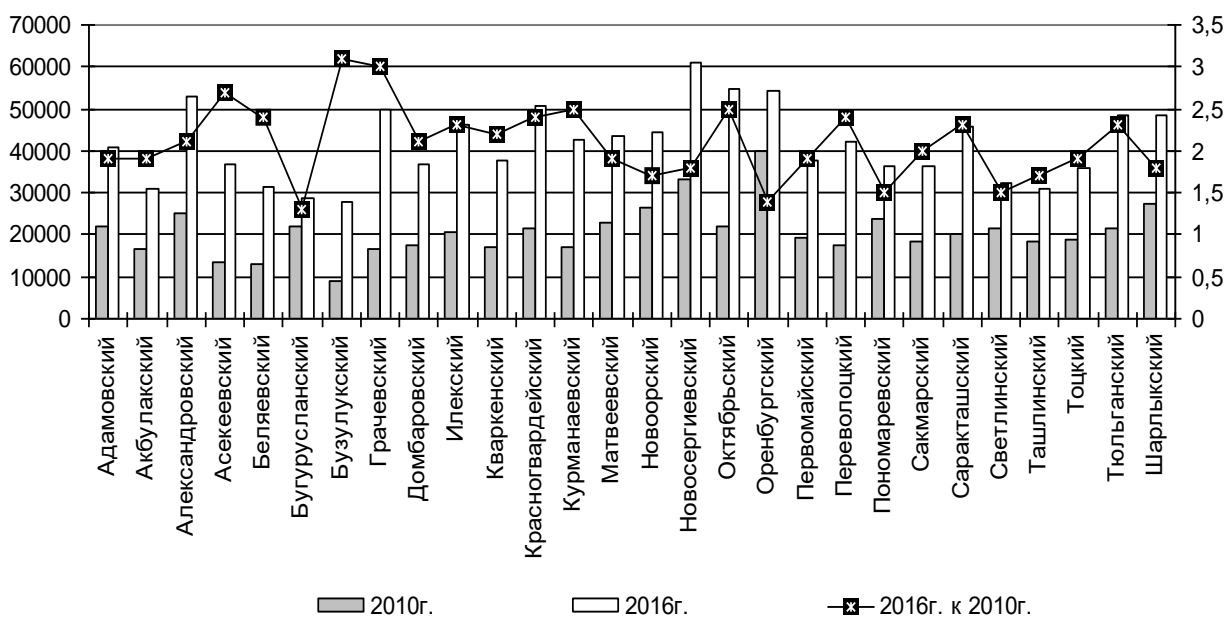


Рисунок 1 – Оборот розничной торговли на душу населения, в фактически действовавших ценах, рублей [1]

В Грачевском районе, занимающем вторую позицию, прирост составил 33 117 рублей, это почти вдвое меньше, чем в Северном районе. Последнее место занимает Бугурусланский район, имеющий минимальный прирост оборота розничной торговли в расчете на душу населения, равный 6 803 рубля, что в 9,2 раза ниже по сравнению с лидирующим Оренбургским районом.

В среднем по совокупности муниципальных районов региона в 2010 г. оборот розничной торговли на душу населения был 20 730,9 рублей, в 2016 г. наблюдается повышение этого показателя в 2,1 раза, он достигает 43 016,9 рублей.

Разделим муниципальные районы региона на четыре типологические группы по обороту розничной торговли на душу населения:

- ♦ в I группу входят районы с оборотом розничной торговли на душу населения более чем в 1,5 раза превышающим среднее по совокупности районов значение этого показателя;
- ♦ во II группу – районы, в которых оборот розничной торговли на душу населения выше среднего по муниципальным районам значения, но превышает его не более, чем в 1,5 раза;
- ♦ в III группу – районы, где величина показателя составляет не менее половины от его среднего по районам значения, но не превышает его;
- ♦ в IV группу – районы с оборотом розничной торговли на душу населения менее 0,5 среднего значения.

Типологические группировки районов, построенные по данным 2010 г. и 2016 г., показаны в таблице 1. В 2010 г. в первую группу типологии входили 2 района (6,8% от их общего числа) – Оренбургский

Таблица 1 – Типологические группы муниципальных районов по обороту розничной торговли на душу населения

	2010 г.	2016 г.
I	Оренбургский, Новосергиевский	Северный
II	Шарлыкский, Новоорский, Александровский, Пономаревский, Матвеевский, Бугурусланский, Октябрьский, Адамовский, Светлинский, Красногвардейский, Тюльганский	Новосергиевский, Октябрьский, Оренбургский, Александровский, Красногвардейский, Грачевский, Тюльганский, Шарлыкский, Илекский, Саракташский, Новоорский, Матвеевский
III	Илекский, Саракташский, Первомайский, Северный, Тоцкий, Ташлинский, Сакмарский, Домбаровский, Переволоцкий, Кваркенский, Курманаевский, Грачевский, Акбулакский, Асекеевский, Беляевский	Курманаевский, Переволоцкий, Адамовский, Первомайский, Кваркенский, Асекеевский, Домбаровский, Сакмарский, Пономаревский, Тоцкий, Светлинский, Беляевский, Ташлинский, Акбулакский, Бугурусланский, Бузулукский
IV	Бузулукский	

(39 917 рублей) и Новосергиевский (33 140 рублей). В 2016 г. эти два района переместились во вторую группу, а лидирующую позицию занял Северный район (82 001 рубль), поднявшийся в первую группу из третьей. Наибольшее значение оборота розничной торговли на душу населения в этой группе (и в целом по совокупности районов) в 2016 г. по сравнению с 2010 г. выросло вдвое.

Вторая группа в 2010 г. состояла из 11 районов (37,9% от их общего числа), в 2016 г. – из 12 районов (41,4%). Пять районов из тех, что составляют эту группу в 2016 г., перешли в нее из первой (Новосергиевский и Оренбургский) и третьей (Грачевский, Илекский и Саракташский) групп, где они находились в 2010 г. Остальные районы остались в этой же группе, изменив свои позиции внутри нее. Наибольшее значение показателя в группе зафиксировано в 2010 г. в Шарлыкском районе (27 267 рублей на душу населения), наименьшее – в Тюльганском (21 424 рубля), в 2016 г. соответственно в Новосергиевском (60 906 рублей) и Матвеевском (43 557 рублей) районах. Среднее значение показателя по данной группе в 2016 г. достигло 49995,9 рублей (рост в 2,15 раза по сравнению с 2010 г.).

Третья группа самая большая, в ее составе в 2016 г. находится 16 районов (55,17%). Однако постоянно присутствовали в этой группе только 11 районов. Вместо четырех районов, входивших в третью группу в 2010 г. и переместившихся в 2016 г. в первую и вторую группы, она пополнилась четырьмя районами из второй группы (Адамовский, Пономаревский, Светлинский и Бугурусланский районы) и одним из четвертой (Бузулукский район).

Наибольшее значение рассматриваемого показателя среди районов третьей группы в 2010 г. имеет Илекский район (20 533 рубля), в 2016 г. – Курманаевский район (42 748 рублей), наименьшим оно соответственно было в Беляевском (12 793 рубля) и Бузулукском (27 728 рублей) районах. Соотношение минимального и максимального значений рассматриваемого показателя в этой группе изменилось незначительно, в 2010 г. оно равнялось

1,61, а в 2016 г. – 1,54.

Четвертая группа в 2010 г. состояла из одного Бузулукского района, в котором оборот розничной торговли на душу населения равнялся 8 959 рублей (в 1,9 раза ниже среднего значения данного показателя по третьей группе районов). В 2016 г. произошел его рост в 3,1 раза по отношению к 2010 г. и Бузулукский район переместился в третью группу, а в четвертой группе районы отсутствуют.

Проведенный анализ показал, что торговля в Оренбургской области в рассматриваемый период динамично развивается, к ней относится почти четверть всех организаций области, на которых заняты почти 15% от общей численности рабочей силы региона. По количеству созданных рабочих мест она лидирует среди других видов деятельности. Оборот розничной торговли по области в целом вырос на 74,4%, однако большая его часть осуществляется в городских округах области, тогда как на муниципальные районы приходится не более 10%.

Выполненная типологизация районов по обороту розничной торговли на душу населения позволила установить следующее.

1) Первые три позиции по этому показателю в 2010 г. занимали Оренбургский, Новосергиевский и Шарлыкский муниципальные районы. В 2016 г. лидирует Северный район, за ним идут Новосергиевский и Октябрьский районы. Последнюю позицию как в 2010 г., так и в 2016 г. занимает Бузулукский район. В среднем по всем районам оборот розничной торговли на душу населения за шесть лет повысился более, чем в два раза. При этом соотношение максимального и минимального значений этого показателя практически не изменилось.

2) Большинство муниципальных районов рассматриваемой совокупности (18; 62% от общего числа районов) неизменно остаются в 2016 г. в тех же группах, что и в 2010 г., это говорит об относительной устойчивости занимаемых ими позиций.

3) Наиболее многочисленной группой как в 2010 г., так и в 2016 г. является третья группа, для которой оборот розничной торговли на душу населения составляет от 0,5 до 1 среднего по районам значения этого показателя. Она насчитывает 15 районов (51,72%) в 2010 г. и 16 (55,17%) – в 2016 г., то есть более чем в половине районов региона оборот розничной торговли на душу населения остается ниже среднего по совокупности районов значения. Напротив, малое количество районов входит в первую и четвертую группы с высоким и очень низким оборотами розничной торговли на душу населения соответственно.

Таким образом, несмотря на имеющийся рост показателей товарооборота, увеличение числа торговых предприятий и численности их работников в целом по области, розничная торговля в муниципальных районах региона характеризуется значительными диспропорциями не только по отношению к городским округам, но и присутствует межрайонная дифференциация.

Сельская торговля в отдаленных и малонаселенных территориях

области по-прежнему находится в упадке. В регионе 955 населенных пунктов с численностью жителей меньше 20 человек, а также отдаленных и труднодоступных, куда доставка товаров первой необходимости осуществляется только путем выездной торговли [2]. Так как платежеспособность потребителей товаров на селе ниже, чем в городах, торговые организации зачастую не открывают постоянных точек, в области около 400 поселений не имеют стационарной торговли.

Если не принимать никаких мер, эта проблема еще больше обострится и наряду с другими неблагоприятными экономическими и социальными условиями [5] (сокращение занятости на селе и в сельскохозяйственном производстве, низкая заработная плата, отсутствие или низкое качество медицинского обслуживания и др.) усилит миграцию сельских жителей в города и другие регионы. Необходимо повышать заинтересованность представителей торгового бизнеса в развитии торговли в сельских территориях региона, особенно в отдаленных, труднодоступных и малых селах. Наряду с государственной поддержкой системы потребительской кооперации, организация качественного торгового обслуживания населения в сельской местности – крайне важная задача, поскольку сельское население должно иметь гарантию по обеспечению социально-значимыми потребительскими товарами. Помимо этого, рост объемов розничной торговли оказывает положительное влияние на развитие других отраслей, обеспечивающих потребительский рынок, в том числе и на аграрное производство.

Литература

1. *Муниципальные образования Оренбургской области, 2017: Стат.сб./ Оренбургстат. Оренбург, 2017. 257 с.*
2. *На поддержку торговли в Оренбургских селах направят 10,2 миллиона рублей// Региональное информационное агентство «Оренбуржье». URL: <http://ria56.ru/posts/65734575473453845835483.htm> (дата обращения 18.03.2018).*
3. *Прушковский Л.В., Глазунова О.А. Значение оптовой торговли в системе хозяйственных отношений с розничной торговлей // Научный результат, 2016.Т.(2). №1(7). С. 37-43.*
4. *Системное исследование аграрного производства как гаранта продовольственной безопасности региона / Т.Д. Дегтярева, Е.А. Чулкова, М.М. Мурсалимов, Н.В. Тутуева. Оренбург, 2017. 178 с.*
5. *Торбина Е.С., Дегтярева Т.Д., Чулкова Е.А. Стратегический мониторинг социального развития сельских территорий региона. Оренбург, 2016. 199 с.*

Эконометрический анализ регионального рынка автомобильных аксессуаров

*Б.М. Камс, старший преподаватель
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В работе проводится анализ регионального рынка таких атрибутов автомобилей как аккумуляторы, шины и автобоксы. На основе анализа описательных статистик выбраны основные классы наиболее популярных продуктов (главное требование потребителей – производство не в России); на основе корреляционного анализа выявлены основные ценообразующие факторы в каждом случае (им оказался – наличие гарантии); на основе регрессионного анализа построены оценочные модели для каждого объекта исследования, погрешности которых оказались в диапазоне от 2,9% до 6,7%.
Ключевые слова: эконометрическое моделирование; потребительские рынки; региональные рынки

Abstract. The author analyzes the regional market of such attributes of cars as accumulators, tires and auto boxes. Based on the analysis of descriptive statistics, the author selects the main classes of the most popular products (the main requirement of consumers is production not in Russia); on the basis of correlation analysis, the author reveals the main price – forming factors in each case (it turned out to be the presence of a guarantee). As a result, on the basis of regression analysis, the author builds evaluation models for each object of study, the errors of which were in the range from 2.9% to 6.7%.

Key words: econometric modelling; consumer markets; regional markets

Поскольку в России сложные погодные условия, а также не очень хорошее состояние дорог, то срок службы автотранспорта часто зависит от качества его оборудования, в частности шин и аккумуляторов. Современный рынок предоставляет широкий выбор аксессуаров для машин, характеризующихся разнообразием как цен, так и функций. Поэтому целью исследования является анализ факторов, действительно влияющих на стоимость аксессуаров, а также построение моделей оценки их стоимости. В качестве объекта исследования выбраны автомобильные аккумуляторы, шины и автобоксы; в качестве субъекта – рынок Саратовской области за сентябрь-декабрь 2017 г [1].

В качестве эндогенной переменной исследования была выбрана цена объекта y_i (руб), в качестве экзогенных переменных – факторы, определяющие стоимость объектов исследования (табл. 1).

Проводя первичный анализ на основе описательных статистик [2, с. 714], было отмечено, что наибольшей популярностью у автолюбителей

Саратова пользуются аккумуляторы и автобоксы тех брендов, производство которых расположено не в России.

Таблица 1

Экзогенные переменные и их корреляционное влияние на стоимость

Аккумуляторы			Автобоксы		
факторы		корреляция	факторы		корреляция
x1	бренд	0,330	x1	бренд	0,374
x2	страна-произ.	0,263	x2	страна-произв.	0,307
x3	полярность	-0,147	x3	объем	0,357
x4	емкость	0,690	x4	грузопод-ть	0,561
x5	пусковой ток	0,712	x5	тип открывания	0,467
x6	тип клемм	0,235	x6	длина	0,376
x7	гарантия	0,287	x7	гарантия	0,725
Шины					
легковые			грузовые		
факторы		корреляция	факторы		корреляция
x1	ширина	0,731	x1	ширина	0,634
x2	высота	-0,579	x2	высота	-0,856
x3	диаметр	0,724	x3	диаметр	0,473
x4	сезон исп-я	0,258	x4	инд. нагрузки	0,618
x5	инд. нагрузки	0,416	x5	тах нагрузка	0,664
x6	тах нагрузка	0,379	x6	инд. скорости	-0,226
x7	инд. скорости	0,518	x7	ось применения	0,148
x8	тех-я усил-я боковины	0,506	x8	страна-произв.	0,248
			x9	применяемость	0,411

Что касается шин, то данный анализ показал, что самым популярным брендом легковых шин у потребителей является BFGoodrich, который в настоящее время принадлежит французской компании Michelin. У грузового транспорта – шины торговой марки GT Radial, производящиеся на заводах Юго-Восточной Азии. Кроме того, владельцы автомобилей предпочитают грузовые шины иностранных производителей. Данный факт можно объяснить более высоким качеством автомобильных шин зарубежного производства. Лидерами в данной сфере являются такие страны-производители, как Япония, Франция и Германия.

Корреляционный анализ показал (табл. 1) [3, с. 98], что основными ценообразующими для аккумуляторов факторами являются пусковой ток (x_5), емкость (x_4) и бренд (x_1). Отрицательное значение для $r_{y_1x_3}$, говорит о том, что у автолюбителей Саратова больше ценятся аккумуляторы с обратной полярностью. Если рассматривать отдельно аккумуляторы российского и иностранного производства, то в первом случае увеличивается влияние факторов x_5 и x_4 ($r_{y_1x_5} = 0,952$ и $r_{y_1x_4} = 0,903$). Кроме того, большая часть аккумуляторов, произведенных в России, имеют европейские клеммы. Во втором случае, основным фактором, определяющим цену автомобильных аккумуляторов, является гарантия ($r_{y_1x_7} = 0,865$).

Проведя корреляционный анализ связи переменных для легковых шин, было выявлено, что факторами, наиболее влияющими на стоимость являются: ширина (x_1), высота (x_2), диаметр (x_3), индекс скорости (x_7) и технология усиления шинной боковины (x_8). Для грузовых – ширина (x_1), высота (x_2), индекс нагрузки (x_4) и max нагрузка (x_5).

Основными факторами, влияющими на стоимость автобоксов, являются наличие гарантии (x_7), грузоподъемность (x_4), а также тип открывания бокса (x_5), при этом больше ценится у потребителей двустороннее открывание автобокса. Если рассматривать отдельно автобоксы российского и иностранного производства, то в первом случае важными факторами становятся объем ($r_{y_3x_3} = 0,536$) и длина автобокса ($r_{y_3x_6} = 0,492$), а во втором – тип открывания ($r_{y_3x_5} = 0,660$).

Регрессионный анализ позволил построить следующие оценочные модели [4, с. 139]:

- для аккумуляторов: $y_1 = -1361,7 + 1328,7x_1 + 30,1x_4 + 6,3x_5 + \varepsilon$;
коэффициент детерминации $R^2=0,746$ и все параметры значимы по критериям Фишера и Стьюдента [5, с. 138]; ошибка аппроксимации составила $A=2,9\%$;

- для легковых шин:

$y = 1838 + 78x_1 - 40x_2 + 480x_3 - 302x_4 - 282x_5 + 12x_6 + 4x_7 + 5547x_8 + \varepsilon$
; здесь незначимыми являются x_2 и x_4 ; $R^2=0,746$ и он значим; $A=5,3\%$;

- для грузовых шин:

$y = 2009 + 73x_1 + 2268x_2 - 1136x_3 - 14x_4 + 6x_5 + 20x_6 - 11855x_7 + 794x_8 - 27x_9$
; здесь незначимыми являются x_6 и x_9 ; $R^2=0,763$ и он значим; $A=6,7\%$;

- для автобоксов: $y_3 = -173,4 + 252,9x_4 + 3080,6x_5 + 10652,8x_7 + \varepsilon$;
 $R^2=0,766$ и все параметры значимы; $A=3,6\%$.

Анализ качества остатков всех моделей, на основе выполнимости условий Гаусса-Маркова, показал гомоскедастичность, независимость и нормальность распределения остатков. Другими словами, полученные модели адекватны реальным процессам и могут использоваться для оценки стоимости новых объектов.

В заключение следует отметить, что проведенный анализ позволил определить те факторы, которые действительно определяют стоимость автомобильных аксессуаров на региональном рынке. В основном к ним относятся страна-производитель и срок гарантии, что говорит о сильном влиянии маркетинга на процесс регионального ценообразования. Отсутствие сильного влияния на стоимость физических характеристик продукта говорит об однородности товара на рынке и о том, что все различия заключаются в процессе производства.

Полученные в работе модели показали хорошее качество прогноза и могут использоваться при мониторинге рынка автомобильных аксессуаров.

Список используемых источников:

1. Сайт сервиса магазинов «Яндекс Маркет» (Режим доступа: <https://m.market.yandex.ru/catalog/65130/>)
2. Тиндова М.Г. Нечеткое моделирование как способ эффективного управления АПК // Научное обозрение. 2013. №9. С. 712-715.
3. Тиндова М.Г. Многомерный статистический анализ // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2011. №1. С.98.
4. Тиндова М.Г. Динамический анализ ввода нового жилья в РФ // Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе. 2016. №1(17). С. 135-141.
5. Тиндова М.Г., Журавская К.Г. Модель определения залоговой стоимости автотранспортных средств // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. №5(54). С.138-141.

Внутренний контроль в современном бухгалтерском деле

*Косыке М.С., к.э.н., доцент кафедры экономики
Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Аннотация. Выявить место внутреннего контроля в современном бухгалтерском деле с учетом требований федерального закона «О бухгалтерском учете», а также профессионального стандарта «Бухгалтер». В процессе исследования были применены методы анализа содержания научных публикаций отечественных ученых, посвященные проблемам организации бухгалтерского дела. На основе систематизации существующих подходов к определению бухгалтерского дела сформулировано его авторское определение, а также выделены концептуальные аспекты, подлежащие раскрытию в Положениях по внутреннему контролю.

Ключевые слова: бухгалтерское дело, внутренний контроль, Положение по внутреннему контролю.

Annotation. To identify the place of internal control in modern accounting taking into account the requirements of the Federal law "on accounting", as well as the professional standard "Accountant". In the process of research methods of the analysis of the contents of scientific publications of the domestic scientists devoted to problems of the organization of accounting were applied. Based on the systematization of existing approaches to the definition of accounting, its author's definition is formulated, as well as the conceptual aspects to be disclosed in the internal control Regulations are highlighted.

Keywords: accounting, internal control, Regulation on internal control.

Взгляды на бухгалтерское дело в России в начале 21 века ассоциировали его с деятельностью бухгалтеров, направленной на осуществление сбора, регистрации, обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех фактов хозяйственной жизни, организации документооборота и хранения документов. Эта мысль была неоднократно высказана в трудах таких специалистов, как Бычкова С. М. Макарова Н.Н., Соколова Е. С. [5, 14] и ряда других.

Однако этот подход позднее пересматривается, так Акатьева М. Д, заключает, что «...бухгалтерское дело — современная профессиональная деятельность бухгалтера во всех ее проявлениях: изучении теоретических и методологических основ бухгалтерского учета; организации и ведении бухгалтерского финансового и управленческого учета экономического субъекта; составлении отчетности; формировании учетной политики организации; контроле и анализе отчетных данных; участии в профессиональных организациях; повышении профессиональных и морально-этических качеств и др.» [4, с.4].

Как представляется, несмотря на попытки определить сущность и предмет бухгалтерского дела, приведенные подходы несколько специфично обозначают круг задач решаемых им. Как правило, бухгалтерское дело отождествляется с процессом ведения бухгалтерского учета в организациях, предполагающее, что бухгалтерское дело включает не только ведение бухгалтерского учета, но и его организацию. Пытаясь подчеркнуть важность бухгалтерского дела, отдельные авторы даже наделяют его особой миссией, например, высказываются мнения, что: «Служба бухгалтерского дела также наделена важной миссией - обеспечить внутренних и внешних пользователей объективной и надежной финансовой информацией» [9, с 46]. Все-таки, ведением бухгалтерского учета занимаются главные бухгалтеры и бухгалтеры, которые, как правило, являются сотрудниками бухгалтерских служб, а решаемые ими профессиональные задачи, могут существенно отличаться от задач замыкающихся исключительно на функциях учета, включая организацию документооборота и хранение документов.

Официально сущность деятельности бухгалтеров раскрывает профессиональный стандарт «Бухгалтер» [3]. В соответствии с пунктом 1 статьи 195 Трудового Кодекса Российской Федерации профессиональный стандарт – это характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности, в том числе выполнения определенной трудовой функции [1]. Профессиональный стандарт «Бухгалтер», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 декабря 2014 г. № 1061н, определяет, что основная цель вида профессиональной деятельности в области бухгалтерского учета – это формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Российской Федерации и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности, раскрывающей информацию

о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимую пользователям этой отчетности для принятия экономических решений [3].

Коммерческие организации должны применять профессиональный стандарт «Бухгалтер» для определения наименования должностей сотрудников бухгалтерских служб, определения трудовых функций, требований к образованию и опыту работы с учетом особенностей, обусловленных технологией и организацией производства и труда.

Логика подсказывает, что определять сущность бухгалтерского дела необходимо, исходя из требований к организации профессиональной деятельности бухгалтера не только на основе профессионального стандарта «Бухгалтер», но и в целом требований к бухгалтерскому учету, которые содержатся в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402. (Далее – Закон «О бухгалтерском учете») в соответствии со ст. 19 «Экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни» [2]. Таким образом, Закон «О бухгалтерском учете» позволяет рассматривать внутренний контроль в качестве компонента бухгалтерского дела. Это позволяет заключить, что: «Бухгалтерское дело – комплекс мероприятий организационного характера, обеспечивающий достижение цели профессиональной деятельности специалистов по бухгалтерскому учету посредством выполнения ими трудовых функций, связанных с ведением бухгалтерского учета, составлением и представлением финансовой отчетности экономического субъекта, организацией и осуществлением внутреннего контроля ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта».

Для эффективной организации внутреннего контроля на уровне экономического субъекта необходима его регламентация, в частности, рекомендуется разработка внутреннего стандарта организации - «Положения по внутреннему контролю». Этот стандарт должно охватывать такие аспекты, как:

- формулировку миссии, целей, задач внутреннего контроля;
- вопросы стандартизации эффективности внутреннего контроля;
- описание системы внутреннего контроля;
- набор инструкций по разработке внутрисистемных процедур внутреннего контроля и подготовки отчетности;
- методические основы подготовки отчетов по мониторингу.

Внутренний контроль создает реальные условия для повышения доверия заинтересованных пользователей, как к результатам деятельности, так и к информации, представленной в бухгалтерской отчетности экономического субъекта. В указанном контексте внутренний контроль позволяет решить целый ряд как текущих задач связанных, например, с контролем затрат [7], финансовых результатов, так и повлиять на предотвращение экономических преступлений, являющихся следствием корыстных посягательств [6, с. 53].

Заинтересованные пользователи, уверенные в эффективности внутреннего контроля экономического субъекта, получают возможность принимать стратегические решения, особенно долгосрочного характера, что дает самому экономическому субъекту дополнительные конкурентные преимущества и в целом содействуют улучшению деловой среды.

Наличие функционирующей системы внутреннего контроля способствует эффективному управлению рисками, защищает репутацию экономического субъекта. Таким образом, вопросы внутреннего контроля выходят за рамки сугубо бухгалтерских компетенций, поскольку охватывают различные аспекты, связанные не только непосредственно с бухгалтерским учетом или бухгалтерской отчетностью.

Литература

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 05.02.2018)
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ
3. Профессиональный стандарт «Бухгалтер» Утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 декабря 2014 г. № 1061н
4. Акатьева М.Д. Категория бухгалтерского дела в системе управления экономического субъекта // *Международный бухгалтерский учет*. 2013. №43. С. 2-6.
5. Бычкова С. М., Макарова Н. Н. *Бухгалтерское дело: учеб. пособие*. М.: Эксмо, 2008.
6. Воюцкая И.В. Вопросы, решаемые бухгалтерской экспертизой // *Вестник Оренбургского государственного университета*. 2006. №13 (63). С. 52-53.
7. Мишучкова Ю.Г. Проблемы классификации и учета побочной продукции и возвратных отходов в мукомольной промышленности // *Международный бухгалтерский учет*. 2012. №24. С. 30-36.
8. Мишучкова Ю.Г. Экономическая сущность и генезис развития понятий «Затраты» и «Расходы» // *Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ)*. 2012. № 9. С. 76.
9. Нор-Аревян Г.Г. Развитие бухгалтерского дела в условиях реформирования российского учета // *Учет и статистика*. 2009. №13. С. 44-50.
10. Панкова С.В. Проблемы систематизации требований к бухгалтерскому учету // *Международный бухгалтерский учет*. 2014. № 40 (334). С. 2-9.
11. Плотников В.С., Плотникова В.В. *Основы финансового и управленческого учета. учебное пособие* / Саратов, 2005.
12. Свиридова Л.А. Бухгалтерское дело - сфера деятельности профессиональных бухгалтеров // *Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров)*. 2017. № 1. С. 26-33.

13. Слободняк И.А., Максимова Г.В. К вопросу о внутреннем контроле фактов хозяйственной жизни. В сборнике: Активизация интеллектуального и ресурсного потенциала регионов: новые вызовы для менеджмента компаний материалы 2-й Всероссийской конференции: в 2 ч.. 2016. С. 107-112.

14. Соколова Е. С. Бухгалтерское дело: учебник. М.: ФБК-ПРЕСС, 2003.

15. Туякова З.С. Основные направления развития бухгалтерского учета в России в условиях глобализации мировой экономики. В сборнике: Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2014. С. 135-140.

Сущность, состав и механизм формирования портфеля банковских услуг

*Лазарева О.С., к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Лазарев А.Д., специалист по управлению затратами
ООО «Анкор»*

Аннотация. В статье раскрыто понятие банковской услуги как функции коммерческого банка, а также сущность банковской операции. Определены сущность и состав этих услуг для юридических и физических лиц. Рассмотрены характеристики банковских услуг. Представлен широкий спектр банковских услуг, раскрыты особенности услуг, дана их классификация. Предложен механизм формирования портфеля банковских услуг.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковская операция, банковская услуга, вклады, кредиты, пластиковые карты, портфель банковских услуг.

Abstract. the article reveals the concept of banking as a function of a commercial Bank, as well as the essence of the banking operation. Determined the nature and composition of these services for businesses and individuals. the characteristics of banking services. A wide range of banking services is presented, features of services are disclosed, their classification is given. The mechanism of formation of a portfolio of banking services is offered.

Keywords: commercial Bank, banking operation, banking services, deposits, loans, plastic cards, banking portfolio.

Коммерческие банки являются многофункциональными учреждениями, которые предоставляют своим клиентам полный комплекс банковского и финансового обслуживания, включая кредиты, прием депозитов, расчеты,

хранение денежных средств и т.д. Этим они отличаются от специализированных финансовых учреждений (страховых, инвестиционных компаний, пенсионных фондов и др.), которые обладают ограниченными функциями. Таким образом, можно говорить о том, что коммерческие банки представляют собой основное звено кредитной системы. Коммерческие банки полностью самостоятельны в проведении депозитной и кредитной политики, но в отличие от центрального банка не обладают правом кредитно-денежной эмиссии и предоставляют кредиты в пределах реально привлеченных ими ресурсов.

Банковской услугой является одна или несколько операций банка, удовлетворяющих определенную потребность клиента. Услуги коммерческих банков означают проведение банковских операций по поручению клиента в пользу последнего за определенную плату. К основным характеристикам банковской услуги относятся: сущность услуг нематериальная; продукт не складывается, но в банках создаются запасы денежных средств, которыми управляет банкир; проведение банковских операций и услуг регламентируется в законодательном порядке; автор новой банковской услуги не имеет авторских прав; система сбыта (предоставления банковских операций и услуг) интегрирована, поскольку все филиалы одного банка выполняют набор банковских операций и услуг. [1, с. 53]

В XXI в. коммерческий банк способен предложить клиенту свыше 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Широкая диверсификация операций позволяет банкам сохранять клиентов и оставаться рентабельными даже при весьма неблагоприятной рыночной конъюнктуре.

На сегодня, наиболее популярными, и, следовательно, основными услугами для банков являются услуги для частных лиц, а именно: -вклады; -пластиковые карты; -кредиты и кредитные карты; -банковские переводы и платежи; -именные чеки; -дорожные чеки; -пенсионные программы; -брокерские услуги; -другие. [2, с. 72]

Практически все банки предлагают срочные вклады, а также сберегательный счёт. Они различаются между собой возможностью частичного снятия и пополнения. Все вклады можно открывать в рублях, долларах и евро.

Помимо вкладов, некоторые банки, как правило, наиболее крупные, предлагают альтернативы вкладам, например, приобретение сберегательных сертификатов и процентных векселей банков. Особенностями данных услуг является то, что они не застрахованы по программе страхования вкладов, поэтому доход по ним будет несколько больше, чем по вкладам.

На данный момент, у любого банка есть услуга эквайринга – выпуска и обслуживания пластиковых карт. Существуют следующие виды карт, выпускаемых и обслуживаемых банками:

- электронные карты – используются для снятия наличных средств в банкоматах и широко принимаются по всему миру в торговых точках, оснащённых электронными терминалами; эти карты позволяют своим владельцам за считанные секунды оплатить покупки или получить наличные;

– классические карты – принимаются к оплате во всех без исключения торговых точках, обслуживающих карты платёжных систем Visa и MasterCard, что сделало их самыми распространёнными и популярными картами в мире;

– элитные карты – золотые и пластиковые карты для тех, кто ценит комфорт и высокий уровень сервиса. Они подчёркивают соответствующий статус и высокую кредитоспособность своих владельцев, предоставляют своим владельцам уникальный набор дополнительных услуг.

Использование пластиковых карт даёт ряд преимуществ:

– круглосуточный доступ ко всей сумме средств на Вашем карточном счёте;

– возможность расплачиваться за товары и услуги и получать;

– сохранность средств: утрата карты не означает потерю денег, они надёжно защищены от незаконного использования;

– отсутствие необходимости декларировать валюту при выезде за рубеж.

Карты премиум класса, как правило, предоставляют их владельцам ряд дополнительных услуг:

– страхование медицинских расходов при поездке за границу;

– спортивная страховка;

– уникальная страховка расходов при утрате карты;

– телефонный Центр;

– интернет-Банк;

– формирование итоговой выписки;

– оформление пластиковых карт для детей (с 14 лет).

Большинство банков осуществляют следующие банковские переводы и платежи:

– переводы со счёта в банке;

– переводы без открытия счёта;

– переводы по системе Western Union.

Банковский перевод - это документ, в котором указывается сумма и способ исполнения перевода, наименование переводополучателя и его точный адрес, номер его счёта в банке, наименование банка и т.д. Переводные операции - это операции кредитных учреждений и предприятий связи по выполнению поручений юридических и физических лиц по осуществлению переводов денежных средств с одного счёта на другой. Переводные операции предназначены для взаиморасчетов между предприятиями, организациями или гражданами. Менее популярной, но тем не менее востребованной среди малого бизнеса услугой является использование чеков. [3, с. 25]. При использовании чека можно обналичивать и переводить деньги по поручению чекодателя в отделениях банка. Как правило, на данный момент чеками пользуются предприятия малого бизнеса для получения наличных средств с расчётного счёта в кассу.

После реформы пенсионной системы Российской Федерации, получили новый толчок для развития негосударственные пенсионные фонды. Стоит

отметить, что у большинства банков, особенно крупных, имеются свои пенсионные фонды. Это весьма удобно, так как большинство клиентов для данного фонда можно привлечь при обслуживании зарплатных проектов.

На данном этапе развития банковской системы, даже небольшие региональные банки имеют доступ к глобальным фондовым рынкам. Индивидуальное брокерское обслуживание – одно из наиболее перспективных направлений для развития. Привлечение новых клиентов на биржу является весьма перспективным потенциальным ресурсом для получения доходов: от комиссионных за совершение сделки и хранения ценных бумаг в депозитарии до персонального консультирования и доверительного управления активами состоятельных клиентов. [3, с. 27]

Немаловажным для любого банка является и обслуживание корпоративных клиентов. Для них банк предлагает: -расчетно-кассовое обслуживание; -пластиковые карты; -эквайринг; -кредитование; -зарплатные проекты; -брокерские операции; -управление инвестициями; -пенсионные программы; -другие.

Для осуществления денежных переводов юридических лиц банк предлагает:

- денежные переводы в рублях, в СКВ и валютах стран ближнего зарубежья;
- документарные операции;
- расследования по исходящим и входящим платежам.

Банки осуществляют открытие и комплексное обслуживание счетов в рублях и иностранной валюте. Предлагается различный спектр операций с наличными средствами, в том числе:

- прием наличных средств на рублевые и валютные счета, выдача наличных со счетов;
- прием наличных в любом отделении/банке банка с зачислением на расчетный (текущий) счет, открытый в другом отделении/банке;
- инкассация и доставка наличных средств клиента;
- сопровождение ценностей клиента;
- проведение операций с дорожными чеками;
- прием банковских чеков других кредитно-финансовых структур на инкассо.

Возможно проведение платежей в режиме «технического» овердрафта под обеспечение, размещенное в банке, или на основании лимитов.

Благодаря использованию различных систем Интернет – банкинга. Осуществлять деятельность юридическим лицам гораздо проще.

В сферу деятельности банка в обслуживании пластиковых карт входит предоставление услуг корпоративным клиентам - это специальные пластиковые карты для командировочных и представительских расходов, карты для оплаты авиаперелетов и карты для получения заработной платы.

Кредитная деятельность банков для обслуживания юридических лиц в основном представлена традиционным кредитованием предприятий, т. е. предоставлением кредитов, кредитных линий, овердрафтов.

Кредитная линия позволяет оплатить за счет кредита любые расчетно-денежные документы, предусмотренные в кредитном соглашении, заключаемом между клиентом и банком. Она в основном открывается на один год, но может быть открыта и на более короткий период. Различают невозобновляемые и возобновляемые (револьверные) кредитные линии. Невозобновляемые кредитные линии содержат четкий график погашения. В этом случае любая сумма, уплаченная заемщиком ранее оговоренного срока, будет засчитываться при погашении последующих платежей в зависимости от условий договора и не может быть использована вновь. При возобновляемости кредитных линий заемщик вправе погасить кредит в любое время и впоследствии занять ресурсы снова. [4, с. 156]

Овердрафт представляет собой форму кредита, который выдается заемщику на производство платежа при недостатке или отсутствии средств на расчетном счете клиента в размере, не превышающем установленного лимита. Применение этой формы позволяет осуществлять выдачу возобновляемых кредитов без дополнительного оформления документов.

В настоящее время крупные предприятия, стабильно выплачивающие своим сотрудникам заработную плату, ощутили необходимость в упрощении процедуры выплаты заработной платы. Универсальным средством для этого является реализация зарплатных проектов с использованием пластиковых карт, позволяющая значительно снизить расходы предприятия по выплате заработной платы. Зарплатные проекты на базе пластиковых карт позволяют компании минимизировать кассовые операции бухгалтерии, ликвидировать очереди за зарплатой, избавиться от процедуры депонирования невостребованных сотрудниками денег, а также обеспечивают сохранность наличных, предназначенных к выплате сотрудникам, при транспортировке и хранении.

Наиболее популярной услугой банков для юридических лиц является обслуживание расчётных счетов. Также, для размещения собственных средств юридическими лицами, банки предлагают - векселя и депозиты. [5, с. 592]

Использование векселей банка предоставляет следующие возможности:

- получение гарантированного дохода от размещения временно свободных рублевых и валютных средств;
- оптимизация взаиморасчетов с партнерами, в том числе проведения более гибкой ценовой политики.
- Для юридических лиц, банки, как правило, предлагают следующие виды вкладов:
 - срочный депозит;
 - накопительный депозит;
 - депозит на иных условиях возврата. [5]

Таким образом, современный банк является универсальным финансовым учреждением, позволяющим своим клиентам достаточно большой выбор услуг, обойтись без которых весьма сложно.

Банковская услуга являются многогранным элементом. Сама по себе банковская услуга представляет собой банковскую операцию, или несколько

банковских операций, совершаемые с целью удовлетворения потребностей клиентов. Таким образом, банковская услуга формируется через осуществление банком определённых операций. При выполнении данных операций и формируется услуга в готовом виде. Как правило, операциями, характеризующими специфику именно банковской деятельности, являются:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады;
- размещение привлечённых средств от своего имени и за свой счёт на условиях платности, срочности и возвратности;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Данные операции представляют собой основу деятельности любого банка. Банк, в случае неосуществления данных операций, не может являться таковым.

Для предоставления услуг банк может осуществлять активные, пассивные и комиссионные операции.

Пассивные операции – это совокупность операций, обеспечивающих формирование ресурсов коммерческого банка.

Ресурсы коммерческого банка могут быть сформированы за счет собственных и привлеченных средств.

К пассивным операциям можно отнести:

- привлечение кредитов и займов, полученных от других юридических лиц;
- депозитные операции.

Активные операции — операции по размещению собственных и привлеченных средств банка для получения прибыли. Активные операции банка в зависимости от их экономического содержания делятся на:

- кредитные (ссудные);
- инвестиционные;
- операции с ценными бумагами;
- гарантийные.

Основу активных операций составляют кредитные операции. Они являются наиболее рискованными и вследствие этого наиболее доходными.

Инвестиционные операции банка — операции по инвестированию банком своих средств в ценные бумаги и паи небанковских структур в целях совместной хозяйственно-финансовой и коммерческой деятельности, а также размещения в виде срочных вкладов в других кредитных организациях.

Операции с ценными бумагами включают операции с ценными бумагами, котирующимися на фондовых биржах, а также операции с векселями (учетные и переучетные операции, операции по протесту векселей, по инкассированию, домицилированию, акцепту, индоссированию векселей, по выдаче вексельных поручений, хранению векселей, продаже их на аукционе).

Гарантийные операции — операции по выдаче банком гарантии (поручительства) уплаты долга клиента третьему лицу при наступлении определенных условий.

Комиссионные операции — это такие операции, которые банк выполняет по поручению своих клиентов и взимает с них плату в виде комиссионных. Число этих операций постоянно растет, а на их осуществление банком не отвлекаются собственные или привлеченные средства.

К числу основных комиссионных операций относятся:

1) Расчетно-кассовые операции, которые связаны с ведением счетов в рублях и иностранной валюте, осуществлением расчетов и платежей клиента, а также получением и зачислением перечисленных ему средств на счет в безналичной форме, с выдачей наличных денег со счета, внесением их на счет, хранением и перевозкой. Они оформляются соответствующим договором о кассовом обслуживании.

2) Тростовые операции, которые могут быть представлены следующими услугами:

3) Операции с иностранной валютой, которые помимо традиционных операций купли-продажи иностранной валюты включают, оплату и выставление денежных аккредитивов, покупку и оплату дорожных чеков иностранных банков, выпуск и обслуживание, пластиковых карт, осуществление международных расчетов.

4) Информационные услуги, когда банки за определенную плату предоставляют клиентам информацию как коммерческого, так и некоммерческого характера.

На особом месте находятся балансовые и забалансовые операции банка, поскольку в настоящее время, в частности, объем забалансовых операций, выполняемых ведущими банками мира, стремительно возрастает.

Термином «забалансовые операции» обозначается широкий круг операций, которые, как правило, не отражаются в официально публикуемых банковских балансах или даются под чертой в разделе «контрсчетов» («забалансовых» счетов).

Забалансовые операции могут проводиться банками как в целях привлечения средств (пассивные операции), так и их размещения (активные).

Кроме того, если банки проводят забалансовые операции за определенное вознаграждение (комиссию) по поручению клиента, то их относят к активно-пассивным операциям или банковским услугам. Особенность забалансовых операций состоит в том, что значительная их часть представляет собой обязательство банка совершить активную (реже — пассивную) операцию при наступлении (возникновении) определенных, заранее оговоренных условий. Таким образом, особенностью большей части забалансовых операций является их условный характер, поэтому они часто называются условными обязательствами.

Забалансовые операции превратились в одно из ведущих направлений банковской деятельности.

Доходы от них играют все возрастающую роль в формировании банковской прибыли.

Насчитывается более тридцати разновидностей забалансовых операций, которые позволяют банкам решать следующие основные задачи:

- страхование и перераспределение рисков между участниками рынка, в особенности кредитного и рыночного;
- расширение доступа к кредитным ресурсам и снижение стоимости заимствований;
- получение дополнительной прибыли и повышение доходности активов;
- сохранение требуемого органами банковского надзора соотношения между капиталом и активами при увеличении объема операций;
- управление активами и пассивами;
- проведение спекулятивных операций.

Из представленного в данном параграфе механизма формирования банковских услуг можно сделать вывод, что достаточно большое разнообразие банковских услуг обусловлено именно возможностями банков проводить разнообразные операции как внутри самого банка, так и между банком и его контрагентами.

Литература

1. Белоглазова Г.Н. *Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : Учебник и практикум / под ред. Г. Н. Белоглазовой. – 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 546 с.*

2. Боровкова В.А. *Банковское дело : Учебник и практикум для СПО / под ред. В.А. Боровковой. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 624 с.*

3. Жуков Е.Ф., Соколов Ю.А. *Банковское дело : Учебник / под ред. Е.Ф. Жукова, Ю.А. Соколова. – М.: Юрайт, 2012.- 592 с.*

4. Лаврушин О.И. Афанасьева О.Н. *Банковское дело. Современная система кредитования : Учебное пособие / под ред. О.И. Лаврушина, О.Н. Афанасьевой. – 7-е изд., перераб. и доп. - М.: КноРус, 2016.- 360 с.*

5. Звонова Е.А. *Деньги, кредит, банки : Учебник / под ред. Е. А. Звоновой. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 592с.*

Организационные аспекты внутреннего контроля в системе управления предприятием

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

Аннотация. В статье рассматриваются современные проблемы построения системы внутреннего контроля на предприятии, взаимосвязка

контрольных функций должностных лиц с профессиональными стандартами, представлен ряд мнений специалистов по контролю на организационные аспекты СВК.

Ключевые слова: внутренний контроль, профессиональные стандарты, бухгалтерский учет, аудитор, контролер.

Abstract. In article modern problems of creation of system of internal control at the enterprise, an agreement of control functions of officials with professional standards are considered, a number of opinions of specialists in control on organizational aspects of SVK is presented.

Keywords: internal control, professional standards, accounting, auditor, controller.

Проблема организации внутреннего контроля на современных предприятиях относится к числу наиболее дискуссионных. Находясь в рамках обособленной управленческой структуры, внутренний контроль в качестве трудовой функции может быть реализован одновременно как специалистами по внутреннему контролю, так и внутренними аудиторами. Экономический субъект, являясь заинтересованной стороной, должен таким образом организовать структуру управления, чтобы указанные специалисты не дублировали трудовые функции друг друга, а содействовали достижению глобальной цели управления. Этот факт обуславливает необходимость создания и разработки системы внутреннего контроля, нацеленную на индивидуализацию контрольных функций в рамках единой концепции, направленной на достижение устойчивого успеха в постоянно меняющейся рыночной среде. Индивидуализация контрольных функций может быть реализована путем включения определенных контрольных действий в должностные инструкции различных специалистов, которые целесообразно закреплять на локальном уровне, ориентируясь на требования профессиональных стандартов.

В настоящее время утвержден ряд профессиональных стандартов для применения в сфере внутреннего контроля и аудита. В частности, профессиональный стандарт «Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер)» утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации № 236н от 22 апреля 2015 года, профессиональный стандарт «Внутренний аудитор» утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации № 398н от 24 июня 2015 года, профессиональный стандарт «Специалист по управлению рисками (Риск-менеджер)» утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации № 591н от 07 сентября 2015 года.

По мнению И.Ф. Ветровой: «чрезвычайно интересным становится вопрос о мониторинге двух профессиональных стандартов: по внутреннему аудиту и внутреннему контролю. Особенность и значимость этой проблемы определяется еще и тем, что в настоящее время экономические субъекты ведут активную работу по формированию и совершенствованию системы

внутреннего контроля (СВК) в соответствии с задачей, поставленной в Федеральном законе от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее — Федеральный закон № 402-ФЗ), в котором имеется специальная статья (ст. 19), определяющая требования к формированию и совершенствованию СВК». [1,77] Комментируя данный тезис, отметим, что Федеральный закон «О бухгалтерском учете» не ставит задач, связанных с внутренним контролем, а обязует экономический субъект организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Так, Домбровская Е.Н. высказывает мнение, что: «Внутренний контроль нацелен на обеспечение надежности бухгалтерских записей и обеспечивает эффективность систем бухгалтерского учета. Результатом этого является отражение в учете всех без исключения фактов хозяйственной жизни; четкая идентификация всех фактов в первичных документах, так, чтобы исключить их двоякое толкование, применение единых методов оценки стоимости объектов инноваций; единая временная идентификация фактов хозяйственной жизни и определение точного времени их совершения; своевременное формирование достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности». [2, 248] Деятельность субъектов внутреннего контроля должна преследовать определенные цели. Из содержания профессиональных стандартов следует, что целью деятельности внутреннего аудитора является «проведение независимых внутренних проверок и консультаций по вопросам надежности и эффективности функционирования систем управления рисками, внутреннего контроля, корпоративного управления, операционной деятельности и информационных систем организации, с целью достижения стратегических целей организации; обеспечения достоверности информации о финансово-хозяйственной деятельности организации; эффективности и результативности деятельности организации; сохранности активов организации; соответствия требованиям законодательства и внутренних нормативных актов организации».

Целью деятельности специалиста по внутреннему контролю является «поддержка органов управления экономическими субъектами: в обеспечении достижения целей их деятельности путем своевременного выявления и оценки значимости рисков бизнес-процессов с применением форм предварительного, текущего и последующего контроля; в соблюдении требований действующего законодательства Российской Федерации, а также внутренней политики и регламентов; в повышении эффективности систем управления экономическими субъектами, в достижении запланированных финансовых, операционных показателей, в экономном использовании ресурсов и в сохранности активов; в обеспечении экономическим субъектом достоверности и своевременности формирования составляемой отчетности».

Представленные цели вида профессиональной деятельности несмотря на то, что содержат контрольную составляющую, не являются дублирующими или взаимоисключающими. Наличие в штатном расписании организации специалистов, наделенных контрольными функциями будет зависеть от многих факторов. По мнению Косыке М.С., Воюцкой И.В. «вся система

внутреннего контроля должна быть направлена на достижение экономическим субъектом целей своей деятельности-получение прибыли, сохранение и наращивание активов и другие» [5, 236] Если бухгалтерская отчетность экономического субъекта подлежит обязательному аудиту, то объектом контроля в соответствии с Законом является бухгалтерский учет и бухгалтерская (финансовая) отчетность. В таких компаниях необходимо организовать службу внутреннего аудита, так как контрольных функций, возложенных на бухгалтера недостаточно. В соответствии с профессиональным стандартом «Внутренний аудитор» целью деятельности должностного лица является «проведение независимых внутренних проверок и консультаций по вопросам надежности и эффективности функционирования систем управления рисками, внутреннего контроля, корпоративного управления, операционной деятельности и информационных систем организации, с целью достижения стратегических целей организации; обеспечения достоверности информации о финансово-хозяйственной деятельности организации; эффективности и результативности деятельности организации; сохранности активов организации; соответствия требованиям законодательства и внутренних нормативных актов организации. [10,11]

Каким образом должен быть организован внутренний контроль на предприятии, Федеральный закон № 402-ФЗ не регламентирует. Это может быть служба внутреннего контроля, внутреннего аудита или контрольно-ревизионная служба. Отдельная служба внутреннего контроля должна находить свое отражение в организационной структуре предприятия. В организациях с небольшим масштабом деятельности, функции контроля могут быть возложены на одно должностное лицо. Особое значение имеет правильно выстроенная система внутреннего контроля «по вертикали», при которой обеспечивается взаимодействие всех управленческих служб организации. Вместе с тем, специалисты высказывают мнение: «о недостаточном понимании значения внутреннего контроля со стороны руководства» [7, 196].

Актуальным является вопрос о независимости службы внутреннего контроля, особенно в том случае, если собственник и директор компании не одно и то же лицо. Во избежание искажения информации, целесообразно организовать подчинение внутреннего аудитора непосредственно собственнику компании. Вопросы подчиненности должны решаться на уровне руководства экономического субъекта, «при этом руководство организации должно посредством распоряжений мотивировать сотрудников к добросовестному выполнению своих обязанностей» [6, 176].

По мнению М.В. Мельник «опыт формирования и функционирования систем внутреннего контроля (СВК) напрямую увязывается с созданием контрольной среды, что обеспечивается совершенствованием регламентов управления (должностные инструкции и положения о подразделениях), рациональным документооборотом и слаженностью работы менеджеров разных уровней [8, 88]. К субъектам внутреннего контроля относится руководство экономического субъекта, как высший орган в виде совета директоров, так и высшее руководство организации, а также руководители и

работники структурных подразделений. Наделенные функциями внутреннего контроля, они должны обеспечивать эффективность функционирования системы внутреннего контроля. Организация внутреннего контроля должна быть согласована и упорядочена в соответствии с естественной структурой предприятия, ориентирована на его стратегическое развитие – лишь в этом случае система внутреннего контроля будет эффективной.

Литература

1. *Ветрова И.Ф. Профессиональные стандарты по внутреннему контролю и аудиту//Учет. Анализ. Аудит. 2016. № 5. С. 74-87*
2. *Домбровская Е.Н. Роль внутреннего контроля в управлении инновационной деятельностью//В сборнике: инновационное развитие российской экономики Материалы X Международной научно-практической конференции: в 5 томах. 2017. С. 246-250 248*
3. *Воюцкая И.В. Вопросы, решаемые бухгалтерской экспертизой // Вестник Оренбургского государственного университета. 2006. № 13 (63). С. 52-53.*
4. *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.*
5. *Коське М.С., Воюцкая И.В. Организационно-методические проблемы внутреннего контроля возвратных отходов//Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. № 1 (51). С. 236-238 236*
6. *Коське М.С., Мишучкова Ю.Г. Особенности взаимодействия системы внутреннего контроля и аудита//Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. 2012. № 1. С. 175-179 176*
7. *Кудрявцева Н.С. Проблемы организации внутреннего финансового контроля бюджетных образовательных учреждений инновационное развитие экономики. 2016. т. 2. № 6 (36). с. 191-197 196*
8. *Мельник М.В. Инновационные методы организации и проведения контрольных мероприятий//Инновационное развитие экономики. 2017. № 2 (38). С. 85-92 88.*
9. *Панкова С.В. Проблемы систематизации требований к бухгалтерскому учету // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 40 (334). С. 2-9.*
10. *Профессиональный стандарт «Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер)»: утвержден приказом Минтруда России от 22.04.2015 № 236н.13*
11. *Профессиональный стандарт «Внутренний аудитор»: утвержден приказом Минтруда России от 24.06.2015 № 398н*

12. Туякова З.С. Основные направления развития бухгалтерского учета в России в условиях глобализации мировой экономики. В сборнике: Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2014. С. 135-140.

Малое предпринимательство на отечественном рынке пива: стратегический аспект

***В.И. Найденов**, к.э.н., доцент
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Рассматривается проблема регулирования развития отечественного рынка пива. Выявляются тенденции развития рынка и его специфика. Дается оценка результатов государственной политики в отношении рынка пива и доказывается необходимость применения дифференцированного подхода. Вносится предложение строить стратегию дальнейшего развития пивоваренной отрасли, и всего рынка пива, на принципе приоритетности интересов малого предпринимательства.

Ключевые слова: рынок пива, малое предпринимательство, государственное регулирование, стратегия развития.

Abstract. The development of regulation problem in the domestic beer market is considered. Tendencies of market development and their specificity are revealed. Results evaluation of the state policy regarding the beer market is given and the necessity of applying a differentiated approach is proved. An offer is made to build a strategy for further development of the brewing industry, and the entire beer market, on the principle of priority of interests of small businesses.

Keywords: beer market, small business, government regulation, development strategy.

Рынок пива России и, работающая на него, отечественная пивоваренная промышленность, с начала 90-х годов прошлого века, демонстрировали уверенный и динамичный рост на фоне катастрофического спада во всех секторах отечественной экономики переходного периода. Так, если в 1990 г. в стране (РСФСР) было произведено 333,4 млн. дал пива, то в 2000 г. данный объем по РФ составил – 549,4 тыс. дал, а в 2007 г. он достиг своего рекордного значения – 1147,2 тыс. дал (таблица 1).

Подобный рост, естественно, необходимо оценивать с различных позиций, которые порождают полярность взглядов на необходимость развития индустрии пива и пивных напитков.

С экономической точки зрения, рост рынка пива дает не только прямой эффект, в виде создания рабочих мест и повышения наполняемости бюджета страны и регионов (за счет соответствующих налогов и акцизных сборов), но еще и косвенный эффект (мультипликационный эффект) – стимулирует развитие смежных отраслей экономики [1, с. 47]: производство тары и упаковки различных видов; выращивание пивоваренного ячменя, пшеницы, хмеля; производство пивоваренного солода и прочее.

С социальной точки зрения, все не так однозначно. Создание условий для бурного роста рынка пива существенно повышает риск алкоголизации населения страны. Основания для данных опасений не беспочвенны: с 1990 г. по 2007 г. потребление пива в расчете на душу населения увеличилось с 23 литров до 80 литров соответственно. В некоторых регионах к 2007 г. данный показатель превысил 100 литров (Московская область, Ленинградская область, Пензенская область, Волгоградская область). При этом, зарекомендовавший себя в развитых странах, механизм замещения крепких алкогольных напитков слабоалкогольными, практически не сработал. В результате, потребление алкоголя в пересчете на абсолютный спирт выросло с 5,7 литров в 1990 году до 16,2 литров в 2007 году, из расчета на душу населения.

Таблица 1 – Динамика основных показателей, характеризующих развитие рынка пива России в 1990-2017 гг.

Показатель	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Производство пива, млн. дал	333,4	298	549,4	892,3	1029,3	729,6	727,6	744,5
Темпы роста производства (1990 г.=100%)	100,0	95,3	85,1	157,0	254,9	294,1	208,5	212,7
Производство на душу населения, л/чел	22,6	20,1	37,4	62,2	72,1	49,9	49,7	50,7
Продажи пива, млн. дал	342,1	358	578,1	996,2	908,1	744,3	722	714,1
Потребление пива на душу населения, л/чел	23,2	24,1	39,4	69,4	63,6	50,9	49,3	48,6
Доля импорта пива, %	1,8	10,3	5,0	4,6	3,9	1,5	1,9	2,1
Справочно: среднедушевое потребление абсолютного алкоголя, л/чел	5,7	9,9	11,3	12,4	14,8	10,5	10,3	10,7

Однако, следует оговориться, давая оценку изменения данного показателя необходимо учитывать, что в этот период шел процесс легализации части теневого сектора рынка алкогольной продукции и это тоже могло сказаться на соответствующих данных официальной статистики.

В сложившихся условиях, правительство приняло логичное и разумное решение о необходимости реализации активной социально-экономической политики, направленной на снижение потребления алкоголя населением нашей страны.

В рамках данной политики реализованы и продолжают реализовываться такие мероприятия, как: внесение пива и прочих слабоалкогольных напитков в список алкогольной продукции; запрет на рекламу алкогольной продукции; ограничение продажи алкогольной продукции в ночное время и в отдельные праздничные дни; повышение акцизных сборов (например, с 2009 года до 2018 года ставка за литр пива выросла в 7 раз – с 3 рублей до 21 рубля); установление нижнего порога розничной цены на крепкий алкоголь; запрет на распитие алкогольных напитков в общественных местах; усиление контроля и ужесточение наказания за продажу алкоголя несовершеннолетним; запрет на торговлю алкогольными напитками вблизи детских, образовательных, медицинских учреждений и целого ряда других; введение дополнительных требований к размерам площадей торговых организаций, осуществляющих торговлю алкогольными напитками, т.е. запрет малых форм торговли алкоголем; ограничение по емкости используемой ПЭТ-тары; введение Единой государственной автоматизированной информационной системы (ЕГАИС) для контроля за объемами производства и оборота спирта этилового, алкогольной и спиртосодержащей продукции; комплекс мер социального характера, пропагандирующих здоровый образ жизни и борьбу с пьянством.

Здесь перечислены лишь наиболее заметные из проводимых мероприятий, однако, даже этого списка достаточно, чтобы отметить сосредоточение проводимой государством политики на запретительных мерах.

Считаем, что контроль и прямое участие государства в регулировании рынка алкогольной продукции, как минимум на данном этапе развития нашей страны, является необходимым условием обеспечения здоровья нации. Однако, государство не должно ограничиваться только созданием административных барьеров для участников данного рынка, а проводить системную и взвешенную социально-экономическую работу, нацеленную на формирование цивилизованного отечественного рынка алкогольной продукции.

Возвращаясь к рынку пива, нужно отметить, что результатом реализации соответствующей государственной политики стало снижение объемов производства и потребления пива до 48,6 л/чел в 2017 году. С социальной точки зрения, это можно оценить положительно. Однако, следует понимать, что чрезмерное давление на рынок и его участников могут дать обратный эффект. Например, рост цен на пиво, под влиянием налоговой политики, может вынудить потребителей отдавать предпочтение более

дешевым, но менее качественным его сортам или совсем переключиться на другие, как правило, более крепкие алкогольные напитки. Подобные процессы сегодня уже наблюдаются.

Реакцией со стороны бизнеса стал уход с рынка пива многих игроков – это преимущественные малые пивоваренные предприятия, а также организации оптово-розничной торговли с соответствующей товарной специализацией. Крупные и средние предприятия отрасли сейчас тоже активно реализуют элементы стратегии сокращения, в части поиска путей существенной оптимизации затрат. Результатом реализации такой стратегии стало сосредоточение на производстве дешевых сортов пива и закрытие данными компаниями части своих дочерних подразделений. Так, за несколько последних лет, закрыто 11 крупных пивоваренных заводов: 3 предприятия Heineken (в Новотроицке, Санкт-Петербурге, и Калининграде); 5 заводов «Сан Инбев» (в Пушкине, Курске, Новочебоксарске, Перми, Ангарске); 2 завода Efes (в Москве и Ростове-на-Дону); 2 предприятия «Балтика» (в Челябинске и Красноярске) и т.п.

Отдельно следует сказать о специфике рынка пива в России, для которого характерен высокий уровень концентрации, так как четверем производителям принадлежит 72% рынка: «Балтика» (владелец скандинавский пивоваренный концерн Baltik Beverages Holding) - 37%; Efes – 13%; «Сан Инбев» - 11%; Heineken – 11%. При том, что малые пивоваренные предприятия занимают всего 1-2% доли отечественного рынка пива.

Другая немаловажная особенность, что практически все крупные производители пива в России – это организации с иностранным капиталом, которые сейчас особенно не заинтересованы в реинвестировании получаемой прибыли на территории нашей страны.

Кроме того, финансовая мощь крупных производителей позволяет им постоянно внедрять в технологию производства пива различные инновации [2, с. 72], которые не всегда способствуют повышению его полезности для здоровья потребителей, а направлены больше на удешевление производства продукции. Масштаб их деятельности дает возможность применять ценовой демпинг, в купе с современными инструментами маркетинга, а главное, - лоббировать свои интересы на государственном уровне и выстраивать взаимовыгодные отношения с торговыми сетями самых различных форматов. Все это создает на данном рынке условия неравной конкурентной борьбы для малого и среднего бизнеса. Потребители, при этом, получают напиток, все меньше соответствующий по составу своему первоначальному оригиналу и вызывающий большие вопросы относительно безопасности для здоровья.

В этой связи, считаем, что в дальнейшем государство должно больше внимания уделять вопросам деконцентрации рынка пива, в том числе посредством поддержки развития малого предпринимательства, а именно малых пивоваренных предприятий, которых с каждым годом становится все меньше. Данные представители малого бизнеса, в настоящее время, оказываются «зажаты в тиски», что не позволяет им нормально развиваться: с

одной стороны, оказывают давление крупные производители со свойственными им конкурентными преимуществами, о которых уже шла речь; с другой стороны, - сдерживающая политика государства, не учитывающая специфики малых предприятий. На последнем моменте хотелось особенно заострить внимание. Так, например, планомерное повышение акцизных сборов с производителей пива в меньшей степени ударяет по устойчивости крупных игроков, которые, имея высокую маржинальную прибыль в цене продукции и отлаженную технологию сбыта, успешно компенсируют соответствующие потери, причем за счет потребителей. Малые пивоварни, напротив, имеют крайне ограниченный запас финансовой прочности, поэтому дальнейший рост налогового бремени все больше будет сводить на нет экономическую целесообразность их деятельности и подталкивать предпринимателей к уходу из этого бизнеса. В Европе, например, для малых пивоварен применяются пониженные ставки акцизов, а для пива с объемной долей алкоголя не выше 2,8% она может быть нулевой.

Другим примером отсутствия гибкости и адресности в регулировании деятельности участников рынка пива, является внедрение системы ЕГАИС, которая обязала всех производителей пива приобретать и устанавливать соответствующее оборудование учета (счетчики). При всех декларируемых преимуществах применения данной системы учета, проблемой для производителей пива является техническая реализация данного требования законодательства, что обусловлено технологической спецификой. Но главная проблема, именно для малых предприятий, - это значительные затраты на установку подобного оборудования, так как цена одного счетчика составляет 500-700 тыс. рублей, без учета затрат на установку и обслуживание, причем одному предприятию, в зависимости от особенностей организации производства, их может понадобиться несколько.

Для масштабов крупных производителей такие затраты не столь существенны, а для субъектов малого бизнеса они губительны. Следовательно, правильной было сопроводить подобные требования закона соответствующими мерами целевой государственной поддержки малых предприятий (льготные кредиты, субсидии и т.п.).

Считаем, что политика государства в отношении рынка пива должна быть более дифференцированной и учитывать особенности деятельности малых предприятий и их финансовые возможности [4, с. 130]. В противном случае, многие из них вынуждены будут уйти из бизнеса совсем или пополнят ряды игроков теневого рынка. Более того, на наш взгляд, в основу стратегии дальнейшего развития пивоваренной отрасли, и самого рынка пива, должен быть положен принцип приоритетности интересов малого предпринимательства, при соблюдении прав потребителей. Ставка государства на малые пивоварни снизит концентрацию производства пива, то есть будет способствовать развитию региональных (местных) производителей, в противовес транснациональным компаниям.

Следовательно, это внесет определенный экономический вклад в развитие отдельных территорий [3, с. 76]. Главное конкурентное

преимущество малых предприятий, работающих на локальном рынке, должна стать возможность более гибко адаптировать свою продукцию под предпочтения конкретной целевой аудитории потребителей. Предпосылки для реализации и фактические примеры действенности данной конкурентной стратегии (фокусирования на рыночной нише) уже существуют: опрос предпочтений потребителей пива показывает все больший рост числа любителей открывать для себя новые вкусы (почитатели крафтового пива), а также предпочитающих свежесваренное пиво с коротким сроком годности (3-10 дней).

Следовательно, работа малых пивзаводов по данному направлению, должна внести вклад в повышение качества отечественного пива, увеличение его полезных свойств и снижение вреда для здоровья потребителей.

Итак, рынок пива в последние годы демонстрирует спад. Данная тенденция обусловлена объективными факторами: политикой государства направленной на снижение потребления алкогольных напитков, как посредством соответствующей социальной работы с населением, так и за счет экономических рычагов сдерживания участников данного рынка; кризисными явлениями в экономике, которые вызывали снижение платежеспособного спроса, а также финансовые и производственно-хозяйственные проблемы у предпринимательских структур.

Естественно, если учесть декларируемые правительством цели в отношении алкогольной продукции, то можно согласиться, что сложившаяся на рынке пива тенденция соответствует государственным интересам. Однако, следует помнить, что есть риск смены предпочтений потребителей в пользу крепких алкогольных напитков, в том числе нелегального и кустарного производства. Учитывая данный момент, считаем, что государственная политика регулирования рынка пива и иной алкогольной продукции не должна строиться только на ограничениях. История показывает, что путь запретов, в вопросе регулирования потребления алкогольной продукции, является тупиковым и, лишь больше создает проблем. Данная политика должна быть более тонкой: в отношении населения - направленной на формирование в обществе культуры потребления алкогольных напитков; в отношении производителей – на стимулирование работы над качеством продукции и минимизацию ее вреда для здоровья; в отношении продавцов – на повышение их социальной ответственности за распространение подобной продукции.

Одним из перспективных направлений решения некоторых из перечисленных задач, является поддержка развития в пивоваренной промышленности малого предпринимательства, на которое будет возложена миссия: отучить потребителей от восприятия пива как источника алкоголя и привить им уважение к высококачественным крафтовым сортам пива.

Литература

1. Кузнецова, Н.А., Санинский, С.А., Ильина, А.В., Пукач, Г.В., Мартынович, В.И., Мамаева, Н.В., Пукач, А.М., Королькова А.П. Развитие интеграционных процессов в агропромышленном комплексе региона: монография. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2017. - 184 с.

2. Миронов, М.Г., Мартынович, В.И., Найденов, В.И., Плеханов, С.В. Анализ инновационного развития экономики // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - Издательство: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2017. - №3 (67). – с. 70-73.

3. Найденов, В.И. Развитие малого предпринимательства в Саратовской области: тенденции, проблемы, перспективы // Саратовской области - 80 лет: история, опыт развития, перспективы роста: Сборник научных трудов по итогам Международной научно-практической конференции: в 3- частях. / Ответственный редактор: Н.С. Яшин. - Издательство: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2016. - с. 76-77.

4. Саркисова, Р.А., Овчинникова, Е.А. Финансирование малого бизнеса как условие обеспечения экономической безопасности страны // Социально-гуманитарные проблемы современности: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 5 частях. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. - Издательство: ООО «Агентство перспективных научных исследований». – 2017. – 128-130.

Формирование информационной базы для анализа хозяйственной деятельности индивидуальных предпринимателей

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

Аннотация. В статье рассматривается возможность формирования информационной базы для анализа хозяйственной деятельности индивидуальных предпринимателей в условиях отсутствия необходимости составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также ведения бухгалтерского учета в объеме характерном для юридических лиц.

Ключевые слова: Учет у индивидуальных предпринимателей, управленческий учет, анализ деятельности.

Abstract. The article deals with the possibility of forming an information base for the analysis of economic activity of individual entrepreneurs in the absence of the need for the preparation of accounting (financial) statements, as well as accounting in the amount characteristic of legal entities.

Keywords: Accounting for individual entrepreneurs, management accounting for individual entrepreneurs, activity analysis.

Проводимая политика развития малого бизнеса в России подразумевает, среди прочих мер снижение административных барьеров и повышение комфортности функционирования предприятий малого и среднего бизнеса.

Отсутствие обязанности ведения бухгалтерского учета в полном объеме индивидуальными предпринимателями, а также введение упрощенной системы налогообложения, значительно упрощает порядок сбора, регистрации и обобщения информации о финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства.

Очевидно, что в основе такого явления лежит понимание необходимости упрощения порядка вхождения в бизнес и его поддержания, с точки зрения наличия у предпринимателя специальных знаний и навыков по организации учета или затрат на бухгалтерское сопровождение.

Действительно, введение упрощающих императивов в сферу регулирования малого бизнеса, стало существенным стимулирующим фактором его развития. Часть предпринимателей, не обладающих специальными знаниями в области бухгалтерского учета получила реальную возможность организации бизнеса без значительных затрат на постановку бухгалтерского и налогового учета.

Вместе с тем, освободившись от необходимости ведения регламентированного бухгалтерского и налогового учета, большинство предпринимателей организуют хозяйственный учет исходя из собственного понимания его функционирования.

Предпосылки постановки и ведения хозяйственного учета субъектами малого предпринимательства могут быть ранжированы следующим образом:

— необходимость понимания реальной величины активов находящихся в распоряжении предпринимателя по результатам функционирования бизнеса за интересующий его период. Как правило, управленческие решения принимаются исходя из информации о результатах работы за относительно короткий промежуток времени: час, день, неделя, месяц или один производственный цикл, объект, заказ, в зависимости от специфики бизнеса (отрасли, размера и т.д.). При этом предприниматели для оценки результатов работы используют показатели близкие к пониманию прибыли и рентабельности- в первом случае как разница между денежными полученными средствами и оплаченными расходами за рассматриваемый период, во втором случае -как сумма полученных денежных средств сверх затраченных на один оборот капитала. Для принятия стратегических решений рассматривается более длительный период: квартал, сезон, год;

— необходимость сохранности и контроля за движением, находящихся в распоряжении активов: товаров, запасов, основных средств, денежной наличности;

— необходимость контроля расчетов, как с внешними контрагентами, так и с сотрудниками предприятия.

Широко известно о наличии специальных тетрадей или их электронных аналогов у предпринимателей содержащих основные сведения о функционировании бизнеса, формируемых для организации учета исходя из его собственного понимания или имеющихся знаний и навыков.

Обобщив имеющиеся у автора данные о порядке ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства и индивидуальными предпринимателями можно констатировать, что оформляемые учетные регистры (тетради, таблицы, журналы), как правило, содержат сведения о: выручке, расходах, наличных и безналичных денежных средствах, расчетах с поставщиками, покупателями, сотрудниками и т.д., продиктованные вышперечисленными мотивами. Подобная информация по содержанию близка к сведениям управленческого учета. Известно, что такие тетради зачастую ведут не только непрофессиональные бухгалтеры, но и специалисты в этой области.

В настоящее время основными пользователями информации подготовленной подобным образом являются:

- кредитные учреждения;
- структуры по поддержке предприятий малого бизнеса;
- контрагенты, в том числе государственные заказчики;
- прочие пользователи.

Поэтому, как и любая деятельность субъекта экономических отношений, финансовое состояние и эффективность функционирования индивидуальных предпринимателей нуждается в анализе.

Для детального анализа специалистами перечисленных выше структур запрашиваются у рассматриваемой категории предпринимателей и предприятий:

1. Документы налогового учета:

- налоговые декларации;
- квитанции, платежные поручения об оплате налогов;
- книги доходов и расходов (при упрощенной системе налогообложения);
- акты сверки по расчетам с бюджетом.

2. Сведения регламентированного бухгалтерского учета:

- кассовая книга;
- книга кассира-операциониста;
- сведения о движении основных средств;
- авансовые отчеты;
- ведомости на выдачу заработной платы;
- и другие имеющиеся документы.

3. Сведения хозяйственного «управленческого» учета:

- все имеющиеся записи, фиксирующие финансово – хозяйственное положение, которые предприниматель ведет «для себя»;
- о финансово-хозяйственном положении по форме организации, проводящей анализ.

Как правило, это упрощенные формы бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, сформированных поквартально за предыдущие периоды (от одного до трех лет), декларативного характера.

На этапе изучения документов субъектов малого предпринимательства, на наш взгляд, представляется необходимым критическое отношение к предоставленным сведениям, с целью подтверждения или опровержения показателей баланса и отчета о прибылях и убытках.

Практическая деятельность по анализу финансового состояния малых предприятий и индивидуальных предпринимателей позволила сформулировать следующий порядок проверки:

1. На основании имеющихся сведений деклараций по ЕНВД или УСН формулируется вывод о возможных размерах бизнеса и его доходности.

2. Документы, подтверждающие уплату налогов и акты сверки расчетов с бюджетом, позволяют сделать выводы о способности оплачивать налоговые обязательства и об отсутствии или наличии признаков банкротства у юридического лица.

3. Сведения о проведенных кассовых операциях указывают на объемы операции с наличностью и основные типичные операции. Данные о движении внеоборотных активов, также информируют о масштабах предприятия, его минимальной капитализации, и о степени ликвидности находящегося в собственности имущества.

4. Из данных «управленческого учета», как правило, можно узнать: суммы выручки, расходов, средств остающихся в распоряжении предпринимателя, кредиторскую и дебиторскую задолженность, степень прозрачности деятельности предприятия.

5. Декларативно составленные бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках обобщают имеющиеся сведения о бизнесе и представляют собой исходные документы для проведения комплексного анализа финансового хозяйственной деятельности. В ходе проверки их содержания представляется необходимым установить достоверность сведений использованных для их составления. В качестве основы для такой проверки предлагается использовать методы, предусмотренные Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. При этом максимально упростив документальное и организационное оформление этих процедур. Например, заменив акты сверки расчетов на устное общение с представителями контрагентов; в части наличия основных средств – установление факта их наличия, приобретения или нахождения в собственности основного средства, определение его рыночной стоимости и т.п.

Результатом проверки должны стать подтвержденные или скорректированные бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках.

Кроме того, агрегирование представляемой в рамках налогового и бухгалтерского учета информации, может служить основой для отраслевого сравнительного анализа, и способствовать косвенному прогнозированию

возможных показателей бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, отдельных субъектов малого предпринимательства.

Вместе с тем, сведения, содержащиеся в предлагаемых формах бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, после подтверждения их достоверности, могут быть использованы для различных видов анализа хозяйственной деятельности, в зависимости от целей и задач контролирующих органов.

В целом, хотелось бы отметить, объективную необходимость дальнейшего исследования организации бухгалтерского учета у индивидуальных предпринимателей.

Это обусловлено рядом причин, а именно:

— результаты исследования позволят обосновать политику снижения трудоемкости бухгалтерского и налогового учета;

— полученные данные будут способствовать определению минимального объема экономических знаний, которыми должен обладать экономически активный гражданин РФ.

Литература

1. Федеральным закон «О бухгалтерском учете» от 6.12.2011г. № 402-ФЗ // Правовая система «Гарант». Адрес доступ <http://www.garant.ru/>

2. Налоговый кодекс РФ (с изм. и доп.) // Правовая система «Гарант». Адрес доступ <http://www.garant.ru/>

3. План счетов и инструкция по его применению // Правовая система «Гарант». Адрес доступ <http://www.garant.ru/>

4. Инструкция по кредитованию субъектов малого бизнеса ОАО «Банк Монетный дом»

Роль сельскохозяйственного производства в условиях импортозамещения

*Н.В. Пустотина, старший 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: санкции, мясо, 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

Последние четыре года экономика и производство в Российской Федерации ориентировано на повышение конкурентоспособности продукции, которое непосредственно направлено на положительную реализацию программ по импортозамещению [1,2,3,4].

Актуальность вопроса импортозамещения обусловлена 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, среди которых экономические, организационные и правовые. 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 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.

В рамках заявленных факторов важное значение приобретает удовлетворение естественных потребностей человеческого организма в пище. Сбалансированный рацион включает в себя продукцию сельскохозяйственного производства – животноводства, птицеводства, растениеводства, овощеводства и рыбного хозяйства.

Географическое расположение России и Оренбургской области позволяет добиться значительных результатов в развитии сельского хозяйства. Ранее авторами рассматривались «вопросы производства молока при рациональном использовании генетических ресурсов отечественных пород скота» в одноименной статье. Характеристика крупного рогатого скота показала, что «для производства молока и мяса разводят симментальскую, красную степную, красно-пёструю и чёрно-пёструю породы скота. Наиболее распространённой из них является симментальская порода. Удельный вес этой

породы составляет более 30% от общего поголовья скота молочного направления продуктивности» (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. <https://elibrary.ru/item.asp?id=26454989> (дата обращения 25 апреля 2018 года) [5]. Сделаем акцент на производство мяса.

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.

Медицинские нормы предусматривают в среднем на человека в год 80 кг мяса и мясопродуктов, в том числе 32 кг говядины, 30 кг свинины, 16 кг мяса птицы, 2кг баранины и др. [6].

Согласно Доктрине продовольственной безопасности, утвержденной Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. N 120, по мясу доля отечественной мясной продукции в общем объеме ресурсов должна быть не менее 85 процентов [8]. Исходя из этого, уровень обеспеченности по мясу отечественного производства на одного человека не соответствует утвержденным нормативам.

В целях реализации государственной социально-экономической политики в сфере развития сельского хозяйства как экономической деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, оказанию услуг в целях обеспечения населения российскими продовольственными товарами, промышленности сельскохозяйственным сырьем и содействия устойчивому развитию территорий сельских поселений и соответствующих межселенных территорий, разработана Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. Данная программа направлена на развитие отраслей агропромышленного комплекса, обеспечивающих ускоренное импортозамещение основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и соответственно предусматривает увеличение объемов производства животноводства на 10,2 процента к уровню 2015 года. Срок реализации – 2018-2020 годы [9].

Необходимость увеличения объемов производства продукции животноводства, в том числе и мяса, обусловлено тем, что 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 Европейского Союза (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.

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 указывается, что «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»

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. 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.

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. 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 [10, 11].

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 [11].

Также авторами в более ранних исследованиях было установлено, что за весь период выращивания от них получены высокие абсолютные приросты [5, 8, 12].

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

Учитывая наличие поголовья скота симментальской 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, а также нарастить экспорт мясной продукции, повысить самообеспеченность страны говядиной, молоком, овощами.

Следует учитывать что развитие агропромышленного комплекса связано с крупным товарным производством, но без ущемления интересов малых хозяйств, которые позволяют решить вопрос с трудоустройством в мелких населенных пунктах и одновременно увеличить объемы производства продукции животноводства, что также поможет малым хозяйствам избежать процедур реорганизации и ликвидации [13].

Литература

1. *Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию РФ от 4 декабря 2014 г.*
2. *Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию РФ от 3 декабря 2015 г.*
3. *Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию РФ от 1 декабря 2016 г.*
4. *Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию РФ от 1 марта 2018 года.*
5. *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.//<https://elibrary.ru/item.asp?id=26454989> (дата обращения 25 апреля 2018 года), https://elibrary.ru/download/elibrary_26454989_52671944.pdf*
6. *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.

7. Указ Президента РФ от 30 января 2010 г. N 120 "Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации"//Собрание законодательства РФ.01.02.2010г. №5. Ст.502.

8. 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 25 апреля 2018 года).

9. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717. С изменениями от 13 декабря 2017 года//Собрание законодательства Российской Федерации от 6 августа 2012 года, №32, ст.4549; Собрание законодательства Российской Федерации от 25 декабря 2017 года, №52 (часть первая), ст. 8126.

10. 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.

11. 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.

12. Пустотина Н.В., Пустотина Г.Ф. Резервы производства мяса-говядины в рамках импортозамещения. Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова. 2017. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Научно-инновационный центр" (Красноярск), <https://elibrary.ru/item.asp?id=29399031> (дата обращения 25 апреля 2018 года).

13. Лазарева О.С., Пустотина Н.В., Лазарев А.Д. Экономико-правовые основания и сущность реорганизации коммерческих корпораций.//Экономика и предпринимательство, №3, С.674-677, 2018 г.

Пути повышения качества информации о расчетах с дебиторами и кредиторами в бухгалтерской отчетности

*А. П. Самарцева, магистрант,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Бухгалтерская отчетность является ценной информацией, как для самого экономического субъекта, так и для других заинтересованных пользователей. Современный бизнес диктует новые условия к корпоративной культуре, где прозрачность и качество бухгалтерских отчетов является одним из главных факторов для взаимовыгодного сотрудничества. Контроль за расчётами с дебиторами и кредиторами позволяет удостовериться, что расчёты производятся в соответствии с директивно-нормативными документами и требованиями законодательства Российской Федерации, заключенными договорами, а также учётной политикой экономического субъекта.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, экономический субъект, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, информация о расчетах

Abstract. Accounting reporting is valuable information, both for the economic entity itself and for other interested users. Modern business dictates new conditions for corporate culture, where transparency and quality of accounting reports is one of the main factors for mutually beneficial cooperation. Control over settlements with debtors and creditors allows you to make sure that settlements are made in accordance with the directive and regulatory documents and requirements of the legislation of the Russian Federation, concluded contracts, as well as the accounting policy of the economic entity

Keywords: accounting reporting, economic entity, accounts receivable, accounts payable, information on settlements

Проблема достоверности бухгалтерской отчетности активно дискутируется в настоящее время. Связано это не только с тем, что обязанность сдачи бухгалтерской финансовой отчетности считается способом контроля государственных органов за жизнедеятельностью экономического субъекта, но и с проблемой осознания существенности информации, которая содержится в ней. Например, Г.В. Слепак и Ю.А. Палкина в своей статье «Проблемы обеспечения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в России» обобщили практику российского учёта и отражения информации в отчетности. Они считают, что велика вероятность умышленного искажения отчётных данных, под которым понимается фальсификация отчетности, представляющая большую угрозу, как для

экономических субъектов, так и для государства и экономики страны в целом. Авторами было представлено несколько возможных путей решения проблемы фальсификации отчётности и обеспечения её достоверности, таких как проведение инвентаризации, регулярные независимые аудиторские проверки, перевод ведения бухгалтерского учёта на аутсорсинг и переход на МСФО; выявлены их преимущества и указаны недостатки. [6, с. 20-21]

По мнению Д.И. Никандровой: «самым простым способом поправить ситуацию с достоверностью отчётности экономических субъектов серьёзное повышение качества аудита. Здесь должно быть расширенное использование хозяйственного аппарата регулирования аудита, в частности предусмотрение серьёзной уголовной ответственности, вплоть до обращения в судебные органы, подача судебного иска в сторону аудиторской организации с претензией о некачественной деятельности работников». [7, с. 74-76]

Прежде всего, бухгалтерская отчётность является ценной информацией для самого экономического субъекта (в частности для собственников, руководителей), именно на основании данных бухгалтерской отчётности руководство может принять рациональное решение в процессе управления финансово-хозяйственной деятельностью субъекта, может разработать стратегию ведения бизнеса, подвести итоги о том, как получить оптимальную прибыль. Периодически в нормативных актах Российской Федерации вносятся поправки о сроках и порядке сдачи бухгалтерской отчётности, что требует внимания главных бухгалтеров экономического субъекта, так как нарушение сроков и порядка предоставления бухгалтерской отчётности грозит штрафами и санкциями. В результате несвоевременного или недобросовестного отражения фактов хозяйственной деятельности, ошибок совершаемых в первичной и отчётной документации, неправильного понимания и применения законодательных и нормативно-правовых актов, информация в отчётности отражается искаженно, что может нести в себе недостоверность мнения о финансовом положении экономического субъекта.

Состав предоставляемых форм бухгалтерской отчётности экономического субъекта в 2017-2018 году зависит от размера этого субъекта, его организационно-правовой формы, экономических видов и осуществляемой деятельности. Министерство Финансов РФ принимает меры по приведению в соответствие российского бухгалтерского учёта с требованиями Международных Стандартов Финансовой отчётности, целью принятия данных мер является сближение отечественного учёта с международной практикой [3, с. 50-64].

В августе 2017 г. Министерство Финансов РФ опубликовал на своём официальном сайте программу разработки Федеральных Стандартов Бухгалтерского Учета (далее – ФСБУ), утверждённую приказом от 7 июня 2017 года № 85н. План принятия ФСБУ рассчитан на период с 2017 по 2019 годы, он включает наиболее важные и ключевые участки бухгалтерского учёта: запасы, нематериальные активы, аренда, основные средства, незавершенные капитальные вложения и др.

19 июля 2017 года вступил в силу Федеральный закон от 18.07.2017 № 160-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учёте». [2] Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» и Федеральный закон № 160-ФЗ дают понимание о формировании полной и достоверной информации о деятельности экономического субъекта, его финансовом состоянии, определяет аудиторию пользователей финансовой информацией от директора (учредителя, участника, собственника) до инвестора (кредитора, сторонние юридические и физические лица). [1] Отсюда следует, что финансовая информация, содержащаяся в регистрах бухгалтерского учёта и в бухгалтерской отчётности, представляет собой основной результат финансовой деятельности.

Современный бизнес трактует новые условия к корпоративной культуре, где прозрачность и качество бухгалтерских отчётов является главным фактором для того чтобы претендовать на доверие к партнёру и залогом крепкого сотрудничества, развития успешного будущего, постановки новых целей и «завоевания новых вершин». Фонд «Негосударственный Регулятор Бухгалтерского Учета «Бухгалтерский методологический центр» (далее – Фонд «НРБУ «БМЦ») разрабатывает ФСБУ «Дебиторская и кредиторская задолженности», к 2020 году планируется вступление стандарта в силу для обязательного применения. [4] Публичное обсуждение проекта было завершено ещё 30.11.2017 г., были рассмотрены замечания к проекту, полученные от ПАО «ГМК «Норильский Никель» и А.С. Бакаева. Сам проект, результаты обсуждения и внесённые замечания опубликованы на сайте Фонда «НРБУ «БМЦ» <http://bmcenter.ru/>. К примеру, было сделано замечание об уточнении изложения о градации в аналитическом учёте видов и подвидов задолженности в пункте 10. Данное замечание было учтено частично, после чего пункт 10 был изложен в следующей редакции: «Организация самостоятельно определяет степень детализации аналитического учета долговых инструментов с целью формирования полной и достоверной информации по ним». [5]

Для того чтобы говорить о вариантах повышения качества информации о расчётах с дебиторами и кредиторами в бухгалтерской отчётности, необходимо чётко понимать, что представляет собой конкретный объект информации, так как качество информации это способность создать адекватный образ объекта. В соответствии с требованиями к качественным характеристикам финансовой информации в бухгалтерской отчётности, информация должна быть полезной, уместной, существенной, ценной, достоверной, понятной.

Дебиторская задолженность состоит из денежных средств и иных имущества, которые причитаются к оплате юридическому или физическому лицу, учитывается данная задолженность в активе баланса, возникает она при продаже товаров (оказании работ, выполнении услуг) на условиях расчёта после поставки (оказания, выполнении), при выдаче денежных средств работникам под отчёт, при предоставлении рассрочки платежа, займа.

Кредиторская задолженность подразумевает собой неоплаченные денежные средства или иные виды имущества, где физическое или юридическое лицо является должником перед поставщиком или подрядчиком за переданные, но не оплаченные полностью либо частично товары, оказанные услуги и т.п. Так же в этой роли могут выступать: кредитные организации по кредиту или займу, государство по налогам и сборам, задолженность перед персоналом организации, полученные авансы, перед участниками (учредителями) по выплате доходов. В бухгалтерии данная задолженность отражается в пассиве баланса, в составе долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Наблюдение за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности в экономическом субъекте играет немалую роль, сумма дебиторской задолженности должна превышать сумму кредиторской, если конечно дебиторская задолженность не является безнадежной. Ситуация, где кредиторская задолженность преобладает над дебиторской задолженностью, не считается крайней, поскольку необходимо оценивать другие показатели. В идеале в экономическом субъекте должно соблюдаться правило, по которому отсрочка оплаты кредиторской задолженности приблизительно равна сроку ожидания выплаты по дебиторской.



Рисунок 1. Этапы проведения контроля за расчётами.

Повышение качества информации о расчётах с дебиторами и кредиторами в бухгалтерской отчётности может быть достигнуто по нашему мнению путём соблюдения определённых условий формирования учётной информации о расчётах:

1. Отбор учётных показателей, отражающих полную информацию по внешним расчётам, клиентам, видам деятельности, конкретным продуктам, материалам или услугам в разрезе каждого заключенного договора.

2. Оценка и анализ учётных показателей, определение размера дебиторской и кредиторской задолженности, их состава, структуры и динамики, а также выявление влияния изменений в расчётных операциях на финансовое состояние экономического субъекта.

3. Обеспечение контроля за расчётами с дебиторами и кредиторами предполагает проверку:

- состояния внешних расчётных операций;
- полноты и правильности расчётов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, разными дебиторами и кредиторами, с бюджетом и внебюджетными фондами, с сотрудниками по оплате труда, по выданным авансам и др.;
- реальной дебиторской и кредиторской задолженности;
- наличия просроченной дебиторской и кредиторской задолженности;
- дебиторской и кредиторской задолженности, по которой прошёл срок исковой давности;
- проверять правильность и обоснованность списания задолженности экономического субъекта.

В свою очередь контроль должен происходить поэтапно (рисунок 1).

Контроль за расчётами с дебиторами и кредиторами позволяет удостовериться, что расчёты производятся в соответствии с принятой учётной политикой экономического субъекта, директивно-нормативными документами и требованиями законодательства Российской Федерации. Таким образом, обеспечивается более качественное отражение информации далее в регистрах бухгалтерского учёта и, следовательно, в бухгалтерской отчётности.

Формирование качественной информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской отчётности позволяет в дальнейшем принимать эффективные управленческие решения по использованию и распределению финансовых ресурсов экономического субъекта в денежных и неденежных измерителях.

Литература

1. *О бухгалтерском учёте. Федеральный закон РФ от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (последняя редакция) принят Государственной Думой 22.11.2011 года. Одобрен Советом Федерации 29.11.2011 года.*

2. О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учёте». Федеральный закон от 18.07.2017 г. № 160-ФЗ. Принят Государственной Думой 07.07.2017 года. Одобрен Советом Федерации 12.07.2017 года.

3. 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).

4. Проект ФСБУ «Дебиторская и кредиторская задолженности» по результатам заседания РГ №3 от 24.07.2017 г. URL: http://bmcenter.ru/Files/proekt_D_K_Z (дата обращения 24.02.2018)

5. Перечень полученных в письменной форме замечаний заинтересованных лиц и результаты их кредиторская задолженности обсуждения по проекту ФСБУ «Дебиторская и кредиторская задолженности» URL: http://bmcenter.ru/Zamechaniya_DKV_svod (дата обращения 24.02.2018)

6. Слепак Г.В., Палкина Ю.А. Проблемы обеспечения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в России. Дискуссия: Журнал научных публикаций. Рубрика: Экономические науки. Выпуск №1.// Январь, 2015. URL: <http://www.journal-discussion.ru/publication.php?id=1264> (дата обращения 21.02.2018)

7. Никандрова Д. И. Проблемы достоверности финансовой отчетности и роль аудита в выявлении ее искажений. *Молодой ученый*. Выпуск №21.2.// 2014. URL: <https://moluch.ru/archive/80/14468> (дата обращения 20.02.2017)

Эффективное использование трудовых ресурсов Республики Казахстан

*Н.Т. Сейткалиева, магистр экономики, ст.преподаватель
С.Р. Калмагамбетова, магистр ГиМУ, ст.преподаватель
Актюбинского Университета им.С.Баишева*

Аннотация. Государственная политика занятости населения — это часть социально-экономической политики государства, направленная на разрешение проблем занятости населения в экономике на основе повышения эффективности программ обеспечения занятости, развития системы социального партнерства, стимулирования мобильности экономически активного населения и усиления гибкости рынка труда.

Ключевые слова: Занятость, безработица, социальная политика, рынок труда

Abstract. A public policy of employment of population is the part of socio-economic politics of the state, sent to permission of problems to employment of population in an economy on the basis of increase of efficiency of the programs of

providing of employment, development of the system of social partnership, stimulations of mobility economically active population and strengthening of flexibility of labour-market.

Keywords: Employment, unemployment, social politics, labour-market

Эффективное использование ресурсов является ключевым фактором, формирующим конкурентоспособность любой экономической системы. Важным компонентом ресурсного потенциала национальной экономики выступают ее трудовые ресурсы, трудовой потенциал, от эффективной реализации которого в значительной степени зависит способность национального хозяйства не только к производству общественного продукта, но и к инновационному развитию.

Эффективность подразумевает полную занятость, нормальные условия труда, высокое качество жизни работников, создание достаточных условий для реализации и воспроизводства каждым работником своего трудового потенциала.

На современном этапе развития отечественной экономики, сопровождающемся процессами формирования стратегии модернизации и инновационного развития необходимо обеспечение эффективности занятости и использования трудовых ресурсов с позиций гармонизации общественных отношений, стимулирования трудовой и хозяйственной активности населения, поощрения конкуренции, развития личной инициативы граждан по обеспечению своего собственного благосостояния.

Основными критериями эффективной занятости с точки зрения работника являются:

- соответствие выполняемой работы профессионально-квалификационному уровню работника;
- соответствие уровня вознаграждения за выполняемую работу представлениям работника о достаточном уровне компенсации его трудовых усилий;
- соответствие условий труда требованиям безопасности и эргономичности;
- соответствие выполняемой работы внутренним потребностям работника.

С позиции работодателя основными критериями эффективной занятости служат:

- соответствие профессионально-квалификационного уровня работника требованиям выполняемой работы;
- высокий уровень производительности труда;
- максимальное приложение трудовых усилий работников в интересах производства;
- обоснованность конечными результатами деятельности предприятия вознаграждения трудовых усилий работников.

Основными критериями эффективной занятости для общества в целом выступают:

- рост национального дохода;
- производство общественно полезной продукции;
- научно-техническое развитие;
- рост благосостояния граждан, обусловленный повышением их профессионально-квалификационного уровня;
- снижение напряженности на рынке труда [1].

Значимым направлением обеспечения эффективной занятости трудовых ресурсов является разработка и реализация стратегии эффективной занятости.

Стратегия занятости - это система иерархии целей, принципов, задач и этапов формирования эффективного рынка труда, приоритеты и механизмы реализации политики в сфере социально-трудовых отношений с учетом анализа основных тенденций рынка, социально-экономических последствий принимаемых решений, создание нормативно-правовой базы рынка труда и регулирования миграции рабочей силы.

Задачей новой стратегии - «стратегии развития» является эффективное использование наличных ресурсов для достижения основной цели - обеспечение достойного труда, позволяющее гражданину страны реализовать свое конституционное право на труд и обеспечить социальную защиту по оплате и условиям труда.

Главной целью и приоритетом стратегии эффективной занятости должно стать развитие человеческих ресурсов. В качестве основной составляющей новой социальной модели занятости может быть использована концепция флексикьюрити (англ. «flexicurity»). Это пока еще недостаточно широко известное для нашей страны понятие означает сочетание гибкой политики на рынке труда и в сфере занятости с высокой степенью социальной защищенности, иначе говоря, нахождение оптимального баланса между экономической эффективностью и обеспечением прав и гарантий работников.

Концепция «флексикьюрити» базируется на следующих четырех принципах:

- договорные отношения между работодателями и работниками, обеспечивающие необходимую гибкость для обеих сторон трудового процесса, и соответствующее им законодательство о защите занятости;
- активная политика на рынке труда, стимулирующая мобильность работников (быстрый переход из состояния безработицы к экономической активности);
- система образования и переподготовки, способствующая развитию профессиональных навыков работника в течение всего периода его трудовой деятельности и обеспечивающая его адаптивность к быстро меняющимся условиям на рынке труда;
- система социальной защиты населения, обеспечивающая необходимую поддержку уровня доходов безработных и экономически неактивных граждан [2].

Надо отметить, что в последнее время главный уполномоченный орган по вопросам занятости - Министерство труда и социальной защиты РК активно изучает возможности применения этой концепции в Казахстане.

Однако, при этом социальная защищенность трактуется как принцип «взаимных обязательств» между гражданами, оказавшимися в ситуации риска, и местными исполнительными органами. Это означает, что государство будет помогать тем, кто готов участвовать в государственных программах. Например, в проектах в рамках «Дорожной карты» или Стратегии индустриально-инновационного развития. Таким образом, предполагается трудоустроить 70 процентов лиц, обратившихся за содействием в уполномоченные органы занятости, что позволит повысить уровень занятости до 94,5 процента. К 2020 году планируется снизить уровень безработицы до пяти процентов.

В ходе реализации задач, поставленных в Дорожной карте занятости 2020, планируется достижение следующих результатов: к 2020 году:

- 1) уровень безработицы не будет превышать 5,0 %;
- 2) уровень женской безработицы не будет превышать 5,5 %;
- 3) уровень молодежной безработицы (15-28 лет) не будет превышать 4,6 %.

Основными задачами Программы являются:

1) вовлечение в активные меры содействия занятости непродуктивных самостоятельно занятых, безработных и лиц, входящих в целевые группы населения:

– доля граждан, охваченных мероприятиями Программы, из числа обратившихся по вопросам участия в ней к 2020 году – 92,0 %;

– доля женщин, охваченных мероприятиями Программы, из числа лиц, подписавших социальный контракт, к 2020 году – 44,6 %;

– доля молодежи до 29 лет, охваченных мероприятиями Программы, из числа лиц, подписавших социальный контракт, к 2020 году – 43,5 %;

– доля продуктивно занятых в общем числе самостоятельно занятого населения к 2016 году – 64,5 %, к 2020 году – 66,5 %;

2) развитие кадрового потенциала, в том числе для реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы:

доля трудоустроенных из числа завершивших профессиональное обучение в текущем году в рамках Программы к 2016 году – 70 %, к 2020 году – 71,0 %;

3) совершенствование системы оказания адресной социальной помощи: удельный вес трудоспособного населения в составе получателей адресной социальной помощи к 2020 году – 30%.

В результате реализации Программы до 2020 года активными мерами содействия занятости будут охвачены до полутора миллионов человек. Снизится удельный вес неэффективной занятости, уменьшится безработица, повысятся производительность труда, а также доходы населения. По прогнозам Министерства здравоохранения и социальной защиты, в результате принимаемых мер основной показатель, характеризующий уровень

безработицы на рынке труда, останется на социально приемлемом уровне и не превысит 5,2% [3].

Другой новацией является поощрение государством работодателей, которые будут заниматься подготовкой и переподготовкой кадров. Привлечение работодателей в качестве социальных партнеров предполагает уточнение, а в отдельных случаях и разработку новых профессионально-квалификационных требований к специалистам, которые будут положены в основу профессиональных стандартов. Предполагается, что к 2020 году доля высококвалифицированной рабочей силы в составе занятого населения увеличится до 50 процентов.

Важным шагом в этом направлении должна стать реализация принятой Правительством РК государственной программы «Занятость-2020», основные усилия которой направлены на обучение и помощь в трудоустройстве самозанятого, безработного и малообеспеченного населения на рынке труда; содействие развитию предпринимательства на селе и повышение мобильности трудовых ресурсов.

Приоритетами новой стратегии занятости могут стать следующие направления:

- совершенствование институционально-правовой базы. Объектом законодательного регулирования должна стать занятость в целом, а не только регистрируемая безработица, ориентироваться надо на повышение эффективности занятости, требуется равное внимание к спросу на труд и его предложению. Необходимо срочно принять кодекс законов о занятости, который бы охватывал все ее сферы, определил формы участия и меру ответственности за решение проблем занятости всех причастных субъектов общества;

- проведение работы по идентификации самозанятого населения в рамках неформальной экономики Казахстана и сопоставление с международной практикой, включая определение правового и социально-экономического статуса самозанятых и их отраслевого профиля, а также выявление доступа этой категории к услугам системы социального обеспечения;

- направление усилий республиканских и местных исполнительных органов на решение проблемы самозанятости населения за счет более активных мер по возрождению, развитию и инновационному обновлению производства в промышленных и аграрном секторах, в депрессивных регионах, развитие малого и среднего предпринимательства;

- создание условий для эффективной системы учета, отчетности и контроля занятости населения, преодоление стихийности в развитии рынка труда, координация решений по регулированию рынка труда с учетом состояния региональных рынков, состояния социальной инфраструктуры и прежде всего рынка жилья;

- принятие мер по недопущению нелегальной трудовой миграции, использование возможностей перелива рабочей силы и формирования общего рынка труда в рамках Таможенного Союза;

- развитие и поощрение научных исследований по наиболее актуальным проблемам создания эффективного рынка труда и регулирования миграции рабочей силы.

Эти меры могли бы обеспечить повышение эффективности занятости населения, снижение безработицы, повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы, предоставление социальных гарантий гражданам в области труда, медицинского страхования, получения профессионального образования, соблюдение ряда других социальных стандартов и нормативов.

Хотя молодежь наименее защищена от различных негативных проявлений в обществе, но именно она проявляет наибольшую активность и составляет основной устойчивый поток в процессе движения рабочей силы на рынке труда.

Решение проблем занятости молодежи возможно в случае:

- желания самой молодежи найти свое место на рынке труда;
- тесного взаимодействия образовательных учреждений, органов службы занятости населения;
- адекватной оценки существующих в регионе возможностей.

На рисунке 1 представлены возможности решения проблемы молодежной безработицы на государственном и региональном уровне.

Пути решения проблем в сфере занятости и обеспечения эффективной социальной политики с сфере трудоустройства являются:

- обеспечение прогрессивных сдвигов в отраслевой структуре занятости населения;
- переориентацию экономически активного населения на новые формы трудовых отношений;
- достижение сбалансированности предложения рабочей силы и числа рабочих мест;
- предупреждение массовой безработицы на местных рынках труда;
- создание новых и повышение эффективности существующих рабочих мест;
- развитие кадрового потенциала путём совершенствования системы обучения, переобучения, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- рост мобильности трудовых ресурсов;
- инвестирование в образование и здравоохранение на микро- и макроуровнях;
- развитие субсидируемых государством форм занятости для отдельных категорий работников;
- организация общественных работ: материальная помощь безработным;
- государственное предпринимательство;
- проведение активной семейной политики;
- развитие гибких форм организации труда и занятости, самозанятости и предпринимательства;

- оказание помощи в организации семейного дела;
- содействие в развитии малого и среднего бизнеса.

Как в сельской местности, так и по республике в целом, решающим средством активной политики рынка труда является содействие самостоятельной трудовой деятельности и развитию малого бизнеса. Именно от создания благоприятных условий для этих форм занятости во многом зависит исполнение частным сектором основных функций по снижению уровня безработицы и бедности. Регулирование рынка труда следует проводить через взаимодействие администрации регионов, областей и районов с департаментами занятости, управлением народного образования и ВУЗами.



Примечание – составлено на основе источника [4]

Рисунок 1 - Пути повышения занятости молодежи и предотвращения безработицы

При формировании перспективной казахстанской модели рынка труда необходимо основное внимание уделить проблемам механизма регулирования, включая разработку эффективных мер воздействия на спрос, предложение и цену рабочей силы. Поддержание в период кризиса и особенно создание новых, технологически перспективных рабочих мест в послекризисной перспективе должно рассматриваться, как генеральное направление регулирования рынка труда в стране. Однако финансирование соответствующих программ должно в дальнейшем проводиться не из бюджетных средств, а из собственных средств предприятий, за счёт кредитных ресурсов, но при наличии возможности, из государственного и местного бюджетов.

Литература

1. *На программу развития продуктивной занятости и массового предпринимательства - <http://kt.kz/rus/state>*
2. *Баскин А.С., Боткин О.И., Ишманова М.С. Основы экономической теории. Курс лекций.- Ижевск: 2010. - 552с.*
3. *Постановление Правительства РК «Программа «Дорожная карта занятости 2020» от 31.12.2013 г., № 1548.*
4. *Калкабаева А.Е. Исследование рынка труда и занятости Республики Казахстан - <http://ksu.edu.kz>*

Продовольственная безопасность - составляющая национальной безопасности страны

*Т.Ю. Соколова, к.э.н., доцент
Оренбургский ГАУ, Россия
А.В. Кузнецов, к.ю.н., доцент
Ведущий специалист– эксперт
Управления Россельхознадзора
по Оренбургской области*

Аннотация. В статье охарактеризованы составляющие части продовольственной безопасности. Продовольственная безопасность Российской Федерации определяется как состояние экономики страны, при котором население обеспечивается качественной сельскохозяйственной продукцией собственного производства, соответствующей требованиям законодательства РФ о техническом регулировании, гарантируется её физическая и экономическая доступность для всех социальных слоёв, в объёмах рациональных норм потребления, необходимых для активного и здорового образа жизни.

Ключевые слова: продовольственная безопасность РФ, продовольственная независимость, потребительская корзина, экономическая доступность продовольствия, внешнеэкономическая политика, импортозамещение.

Abstract. In article components of food security are characterized. Food security of the Russian Federation is defined as state of the economy of the country at which the population is provided with the qualitative agricultural production of own production conforming to requirements of the legislation of the Russian Federation about technical regulation its physical and economic availability to all social groups, in volumes of the rational norms of consumption necessary for active and a healthy lifestyle is guaranteed.

Keywords: food security of the Russian Federation, food independence, consumer basket, economic accessibility of food, external economic policy, import substitution.

Продовольственная безопасность является одним из важнейших направлений обеспечения национальной безопасности страны. Ее цели, задачи, критерии сформулированы в Доктрине продовольственной безопасности, утвержденной Указом Президента РФ в 2010 г. [1]

В соответствии с положениями Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года национальные интересы государства направлены на повышении конкурентоспособности национальной экономики, развитие взаимовыгодных партнерских отношений с дружественными странами и превращение России в мировую державу.

Продовольственная безопасность Российской Федерации определяется как состояние экономики страны, при котором население обеспечивается качественной сельскохозяйственной продукцией собственного производства, соответствующей требованиям законодательства РФ о техническом регулировании, гарантируется её физическая и экономическая доступность для всех социальных слоёв, в объёмах рациональных норм потребления, необходимых для активного и здорового образа жизни.

Гарантиями достижения поставленной стратегической цели являются стабильность внутреннего сельскохозяйственного производства, наличие необходимых резервов и запасов, а также динамика и структура развития торговли на внешнем рынке. [2]

Для государства уровень продовольственной безопасности оценивается рядом показателей:

- а) импортная квота на основные пищевые продукты;
- б) общие условия торговли на продуктовых рынках, то есть соотношение индексов стоимости объёмов экспорта и импорта продовольствия;
- в) производство базовых продуктов питания на душу населения.

Для оценки состояния продовольственной безопасности в качестве критерия определяется удельный вес отечественной сельскохозяйственной,

рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующих продуктов, имеющих пороговые значения (таблица 1).

Критерием уровня жизни и питания населения служит потребительская корзина, представляющая собой минимальный набор продуктов питания для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации, которые формируются на основе зонирования территории Российской Федерации в зависимости от факторов, влияющих на особенности потребления продуктов питания. [3]

В 2018 году в Доктрине продовольственной безопасности соответствии с новыми изменениями, определены следующие нормы обеспеченности на внутреннем рынке российскими продуктами: овощи – 90%, ягоды и фрукты – 70%, сахар и масло растительное – 90%, рыба и продукция из нее – 85%. [3]

Таблица 1 – Динамика уровня продовольственной независимости России по основным продуктам, в общем объеме товарных ресурсов для оценки состояния продовольственной безопасности страны, %. [2]

Продукция	Пороговое значение, %
Зерно	не менее 95
Сахар	не менее 80
Растительное масло	не менее 80
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	не менее 85
Молоко и молокопродукты (в пересчёте на молоко)	не менее 90
Рыбная продукция	не менее 80
Картофель	не менее 95
Соль пищевая	не менее 85

Одной из причин необходимости внесения поправок в Доктрину стала реализация курса по импортозамещению, а также вероятность введения санкций со стороны западных стран, что может угрожать продовольственной безопасности страны. Половина из обновленных норм на сегодняшний день уже достигнута: овощи отечественного происхождения составляют 96,2% на отечественном рынке, обеспеченность сахаром и растительным маслом также находится на должном уровне.

Отечественным аграриям предстоит поработать над увеличением доли производимых ягод и фруктов, обеспеченность которым в 2017 году была на уровне 36%. Также отечественная рыбоводческая отрасль на сегодняшний день обеспечивает внутренний рынок на 80%, вместо установленных 85%.

Ожидается, что господдержка будет увеличена в тех сельскохозяйственных сферах, где требуется увеличение производства продукции в соответствии с новыми нормативами.

Оренбургской область является приграничным регионом с площадью 123,7 тыс. км² и численностью постоянного населения области на 1 января 2016 года – 1994,7 тыс. человек, в том числе городского – 1195,8 тыс. человек

(59,9%), сельского – 798,9 тыс. человек (40,1%). Плотность населения – 16,1 человека на 1 км².

Население области многонационально и многоконфессионально. Это отражается не только на развитии традиционных отраслей производства, но и на культуре питания.

Потребительская корзина для нашего региона, утверждена Закон Оренбургской области от 07.05.2013 N 1458/410–V–ОЗ «О потребительской корзине в Оренбургской области» (принят постановлением Законодательного Собрания Оренбургской области от 17.04.2013 N 1458) на 5 лет. Она прошла экспертизу в Комиссии по экспертизе потребительской корзины для основных социально–демографических групп населения при Минтруде РФ, в составе которой представители Минздрава России, Минэкономразвития России, Госкомстроя России, Минтранса России, Минфина России, Госкомстата России и ряда других организаций. В её состав вошли 156 наименований товаров и услуг, в том числе минимальный набор продовольственных товаров представлен 11–ю агрегированными группами (хлебные продукты, картофель, овощи и бахчевые, фрукты свежие, сахар и кондитерские изделия, мясопродукты, рыбопродукты, молочные продукты, яйца, масло растительное, маргарин и прочие продукты), в которые входят 33 наименования товаров [7].

Поскольку согласно действующему законодательству комплект потребительской корзины может пересматриваться один раз в 5 лет, необходимые изменения и дополнения будут внесены в 2018 году – как раз истекает срок действия предыдущих корректировок.

Потребительская корзина – цена и состав на данный момент окончательно неизвестны, есть только предварительные данные. Согласно предварительным проектам, основные изменения коснутся продуктов, которые отрицательно воздействуют на организм человека и практически не содержат в своем составе полезных веществ: картофель – минус 11 килограмм от предыдущей годовой нормы; мучные изделия – минус 29 килограмм, с учетом популяризации здорового образа жизни среди россиян. Сократится вхождение некоторых круп. А вот свежих овощей и фруктов точно прибавится – годовая норма на взрослого человека составляет 100 килограмм.

В Москве 6 февраля 2018 года в рамках 25–й юбилейной международной выставки «Продэкспо–2018» прошла конференция «Государственное регулирование в области обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов». В «Продэкспо–2018» принимали участие 2342 компании из 63 стран мира. Экспозиция общей площадью более 100 тыс. м².

Организаторы конференции: Министерство сельского хозяйства России, Россельхознадзор, фирма «Агроэкспосервис».

В конференции приняли участие более 200 специалистов промышленных предприятий, торговых представителей, отраслевых ассоциаций, научных учреждений, преподаватели, аспиранты и студенты вузов, СМИ, руководители органов управления АПК субъектов Российской

Федерации (министерств и департаментов сельского хозяйства и продовольствия) Рязанской, Костромской, Московской, Ленинградской, Иркутской, Вологодской и др. областей, Республики Крым, Чеченской Республики, Башкортостана, Республики Алтай, Камчатского края, Краснодарского края и др. В конференции приняли участие гости из ближнего (Беларусь, Казахстан) и дальнего зарубежья (США, Швеция, Португалия) [4].

Импорт продовольственных товаров и сырья для их производства в Россию из стран дальнего зарубежья и СНГ в 2017 году снизился по сравнению с показателями 2016 года на 6,34% – до 23,32 млрд.долл. Всего было импортировано около 16,12 млн. тонн продовольствия.

Таблица 2 – Продукты питания, включаемые в потребительскую корзину для основных социально–демографических групп населения Оренбургской области, устанавливаются в следующих составе и объемах (в натуральных показателях):

Наименование	Ед. измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	132,0	100,3	78,2
Картофель	кг	87,8	70,0	85,5
Овощи и бахчевые	кг	115,2	105,0	115,4
Фрукты свежие	кг	60,0	45,0	118,1
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	23,8	21,2	21,7
Мясопродукты	кг	58,9	54,5	44,2
Рыбопродукты	кг	20,0	18,0	18,6
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	254,8	235,8	359,9
Яйца	шт.	210	200	201
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	12,5	10,0	6,1
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,1	3,5

В частности, импорт свежего и мороженого мяса из стран дальнего и ближнего зарубежья в 2017 году в натуральном выражении увеличился на 2,75%, до 643 тыс. тонн, мороженой и свежей рыбы – на 19,64%, до 428,8 тыс.

тонн, цитрусовых – на 2,5% до 1,56 млн тонн, кофе – на 10,6%, до 189,6 тыс. тонн, какао–бобов – на 12,34%, до 53,7 тыс. тонн.

При этом по данным Россельхознадзора, за последние годы Россия сократила импорт продовольствия в 3,5 раза. Так, импорт мяса всех видов в 2017 году составил 1,1 млн тонн, из них около 380 тыс. тонн – из Белоруссии. В 2017 году в России был собран рекордный урожай зерновых – 140 млн тонн в бункерном весе. По экспертным оценкам, в чистом весе урожай зерна может составить 132–133 млн тонн [6].

Объем экспорта мяса и мясопродуктов составил 177 218 тонн, что превышает объем экспорта за предыдущий год на 55%, объем экспорта рыбы - 1 999 861 тонну, рост по сравнению с 2016 г. на 27%. Объем экспорта молочной продукции составил 83 614,41 тонны - увеличение по сравнению с предыдущим годом на 64%. Кроме того, в 2017 г. российские экспортеры животноводческой продукции получили допуск на рынки еще 9 стран – Японии, Вьетнама, Ливана, Кореи, Саудовской Аравии, Бахрейна, Катара, Объединенных Арабских Эмиратов и Сербии.

В прошлом году Россия уступила США статус мирового лидера по объему экспорта пшеницы, однако по итогам текущего сельхозгода (июль 2017 – июнь 2018) Минсельхоз ожидает, что этот статус России будет возвращен. Россия намерена экспортировать порядка 53 млн тонн зерна. На сегодняшний день поставки зерновых выросли на 40% по сравнению с прошлым сезоном и превысили 38 млн тонн. В том числе благодаря системной работе Россельхознадзора со странами-импортерами российского зерна, Россия смогла добиться подобных высоких результатов [6].

Таким образом, проблема обеспечения национальной безопасности страны на основе достижения продовольственной требуют, во-первых, дальнейшего развития и уточнения внешнеэкономической политики обеспечения продовольственной безопасности, включая выработку правовой базы, организационно - институциональной базы и методического обеспечения; во - вторых, налаживания и совершенствования мониторинга состояния продовольственной безопасности страны и ее регионов. Мировому сообществу необходимо серьезно вмешиваться и воздействовать на производство, потребление и распределение продовольствия.

Литература

1. *Приказ Минздрава от 19.08.2016 г. № 614 «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71385784/>*
2. *Указ Президента РФ от 30 января 2010 г. N 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://base.garant.ru/12172719/>*

2. Аканина Н., Романюк М. Основные тенденции развития потребительского рынка продовольственных товаров в России // Экономика сельского хозяйства России.– 2017. – №10.

3. Ипатов А.В. Продовольственная безопасность Российской Федерации в условиях санкционной политики государства: критерии оценки и показатели

4. Современное состояние и проблемы продовольственной безопасности России // Международный сборник научных трудов. Москва, ООО «НОУ «Вектор науки», 2014 с.43–47.

5. Шагайда Н.И., Узун В.Я. Продовольственная безопасность в России: мониторинг, тенденции и угрозы / Н.И. Шагайда, В.Я. Узун. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015.

6. agroobzor.ru

7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики / [электронный ресурс] /www.gks.ru/wps/wcm/connect/rossta

Аналитические процедуры в аудите, как инструмент оценки финансового состояния организации

*А.И. Солосина, специалист отдела снабжения
ООО «Газпром добыча Оренбург, магистрант
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье раскрывается содержание аналитических процедур. Рассмотрены основные способы и методы анализа финансового состояния организации, применяемые в аудите. Выявлена взаимосвязь между экономическим анализом и аудитом.

Ключевые слова: аналитические процедуры, аудит, анализ хозяйственной деятельности, методы, бухгалтерская отчётность.

Abstract. The article reveals the content of analytical procedures. The main methods of analysis of the financial condition of the organization used in the audit, revealed the relationship between economic analysis and audit.

Keywords: analytical procedures, analysis of economic activity, methods, accounting records.

Одним из приоритетных направлений развития аудиторской и контрольно-аналитической деятельности является оптимизация трудоемкости контрольных бизнес-процессов, которые является результатом активных поисков способов повышения эффективности управления экономическими субъектами [9, с. 23], в связи, с чем повышается роль аудиторских процедур. Бесспорно, в ходе проведения аудиторской проверки аудитор применяет

различные аудиторские процедуры. Одним из наиболее прогрессивных аудиторских методов, по нашему мнению, являются именно аналитические процедуры, потому что, во-первых, они охватывают большой объем информации, во-вторых при небольших затратах времени получения и обработки аналитической информации можно достаточно быстро выявить наличие или отсутствие существенных искажений, имеющих значение для бухгалтерской (финансовой) отчетности, так как в ходе применения аналитических процедур аудитор оценивает финансовую информацию на основе анализа взаимосвязей между данными финансового и нефинансового характера [3, с. 233].

Использование аналитических процедур в ходе аудиторской проверки обусловлено тем, что порядок осуществления аналитических процедур в аудите определен Международным Стандартом аудита № 520 «Аналитические процедуры», согласно которому основной целью применения аналитических процедур является совокупность анализирующих действий, коэффициентов и тенденций, а также их колебания и определенные взаимосвязи, если они не согласовываются с другой уместной информацией или отклоняются от предсказанных значений [1].

Аналитические процедуры могут выполняться на протяжении всего процесса аудита (рисунок 1).

На этапе планирования аудита используется анализ абсолютных и относительных показателей бухгалтерской отчетности с течением времени, а также изучение финансовой и нефинансовой информации. При планировании аудита анализ помогает сократить число аудиторских проверок, что позволяет существенно сэкономить время. Использование аналитических процедур может указать на особенности деятельности аудируемого лица, ранее неизвестные аудитору, и помочь ему определить характер, временные рамки и объем других аудиторских процедур.

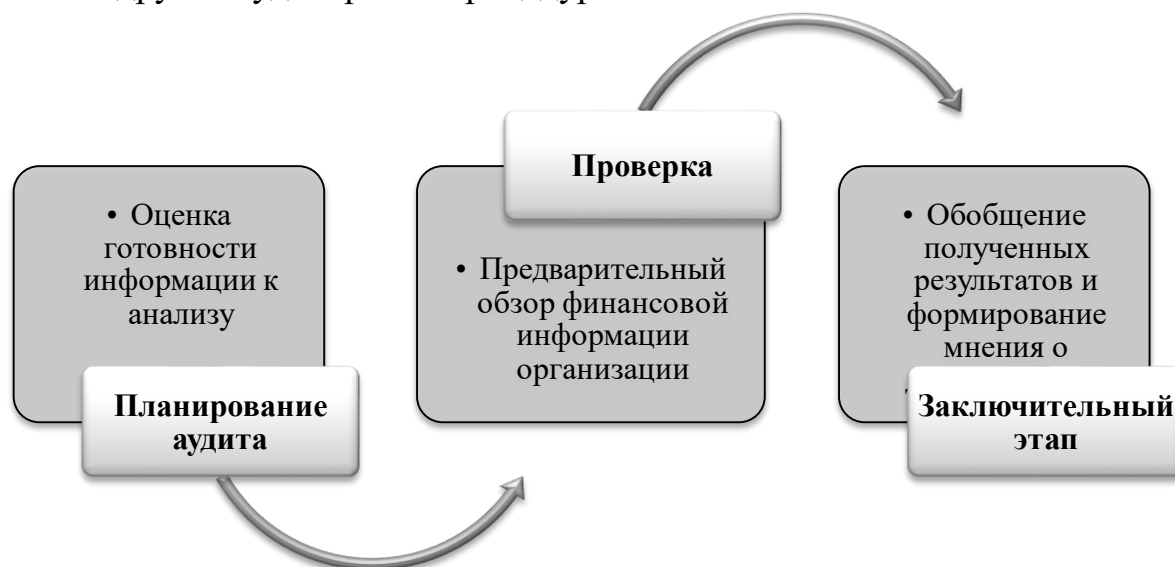


Рисунок 1 – Цели аналитических процедур на этапах проведения аудита

На этапе проведения аудиторской проверки аудитор может выполнять аналитические процедуры в сочетании с другими аудиторскими процедурами при исследовании необычных отклонений показателей бухгалтерской отчетности экономического субъекта.

На заключительном этапе проведения аудита применение аналитических процедур позволяет сформулировать общий вывод о том, соответствует ли бухгалтерская отчетность в целом мнению о деятельности аудируемого лица, которое сложилось у аудитора. [6, с. 134]. Аудитор должен быть готов к тому, что по результатам применения аналитических процедур на завершающей стадии аудита могут выявлены вопросы, требующие проведения дополнительных аудиторских услуг.

Проведение аналитических процедур позволяет не только выполнить основную цель аудита и выразить мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и способствует повышению эффективности аудиторской проверки, ее качества, соблюдению аудитором этических норм и требований профессиональных стандартов [4, с. 264]

Для проведения аналитических процедур могут использоваться различные методы, от простого анализа до комплексного анализа с применением передовых статистических методик. Как представляется, вопросы методики и методологии не обязательно должны иметь законодательное закрепление [10, с. 17].

Наиболее эффективной процедурой аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности является анализ финансовой деятельности экономического субъекта и расчет различных коэффициентов. Основным источником для анализа служат показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности. Однако для лучшего понимания состояния бизнеса, его тенденции и качественно точной оценки потребуются также статистические, макроэкономические и отраслевые показатели-индикаторы в качестве критериев для формирования сравнительной оценки.

Анализируя опыт, накопленный отечественными авторами по изучению комплексно-экономического анализа организации, можно сделать вывод о том, что наиболее часто используемыми методами финансового анализа бухгалтерской отчетности являются следующие методы, представленные в таблице 1. Под методом экономического анализа необходимо понимать системный комплексный подход к исследованию хозяйственных процессов в разрезе их взаимосвязи и развития [1, с. 24]. Системность заключается в том, что объект анализа рассматривается как система взаимосвязанных элементов и изучаются особенности их влияния на состояние объекта и результат его деятельности. Комплексность является важной составляющей системного подхода, т.е. рассмотрение полученных результатов деятельности объекта анализа как следствие взаимодействия всех сторон и факторов, оказывающих на них влияние.

Финансовый анализ является системой определенных знаний, связанной с исследованием финансового положения предприятия и финансовых

результатов, складывающихся под влиянием объективных и субъективных факторов, на основе данных бухгалтерской финансовой отчетности [11, с.134]. При этом главной целью анализа является оценка ключевых параметров, отражающих объективный уровень финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменений состава и структуры активов и источников средств. Оценка финансового состояния служит ориентиром в ходе аудиторской проверки, определяет слабые места в система учета и внутреннего контроля, а также способствует принятию эффективных управленческих решений по улучшению финансовой устойчивости организации.

Таблица 1 — Методы финансового анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности

№	Метод финансового анализа	Содержание метода
1	Горизонтальный (динамический) анализ	Предполагает сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, что позволяет выявить тенденции изменения статей баланса или их групп и на основании этого исчислить базисные темпы роста (прироста) [2, с. 147].
2	Вертикальный анализ	Проводится в целях определения структуры итоговых финансовых показателей, т. е. выявление удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе.
3	Трендовый анализ	Дает возможность провести перспективный анализ, необходимый в управлении для финансового прогнозирования. «Тренд – это путь развития» [3, с. 82], т.е. показывает динамику показателей хозяйственной деятельности организации.
4	Анализ с помощью финансовых коэффициентов	<p>Этот метод широко применяется для изучения финансовой отчетности.</p> <p>Финансовые коэффициенты используются для:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сравнения показателей финансового состояния конкретной фирмы с базисными (нормативными) величинами, аналогичными показателями других предприятий или среднеотраслевыми показателями; • выявления динамики развития показателей и тенденций изменения финансового состояния фирмы; • определения нормального ограничения и критериев различных сторон финансового состояния предпринимательской деятельности [6, с. 88].

5	Факторный анализ	Методика комплексного и системного изучения воздействия факторов на результаты показателей [8, с. 83].
6	Метод сравнения	Позволяет провести анализ отдельных финансовых показателей дочерних фирм, подразделений, цехов, а также сравнение финансовых показателей предприятия с показателями предприятий-конкурентов, среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными [6, с. 90].

Важно отметить, что официально (нормативно) утвержденной методики проведения анализа финансового состояния в процессе аудита или оказания сопутствующих аудиту услуг не существует. Решение о выборе конкретных расчетных коэффициентов и показателей проведения анализа должно быть основано на профессиональном суждении аудитора, целевых установок, наличии информационной базы и специфики деятельности организации.

Обобщая результаты проведенного исследования, можем сделать вывод о том, система аудита тесно взаимосвязана с экономическим анализом, так как по результатам проведения экономического анализа аудитор выражает свое профессиональное мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Аналитические процедуры, бесспорно, представляют собой научно-методический инструментарий, позволяющий минимизировать время и затраты за счет формализации и унификации контрольных и расчетных операций, а также выявить степень влияния различных факторов на отклонения хода производственного процесса от заданных параметров.

Литература

1. *Международный стандарт аудита № 520 «Аналитические процедуры»*. Утверждено приказом Минфина РФ от 24 октября 2016 г. № 192н. [электронный ресурс] – Режим доступа. – www.consultant.ru
2. *Бороненкова С.А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием: Учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 352 с.;*
3. *Воюцкая И.В. Аналитические процедуры в аудите. В сборнике: Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2014. С. 233-238*
4. *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.

5. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. [Текст] — М.: Финансы и статистика, 2015. — 368 с.;

6. Казакова Н.А. Аудит для магистров по российским и международным стандартам: учебник / под ред. проф. Н.А. Казаковой. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 345 с.

7. Камысовская С. В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей: Учебное пособие / Камысовская С.В., Захарова Т.В. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 432 с.;

8. Кожевникова Г.Г. Сущность и назначение анализа финансового состояния предприятия в современных условиях хозяйствования / Г.Г. Кожевникова // Таврический научный обозреватель. - 2016. - № 1-1 (6). - С. 44-48.

9. Коське М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Отдельные аспекты построения бизнес-процесса «Бухгалтерский учет и отчетность» // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017. №6. С. 23-27.

10. 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.

11. Перминова, К. К. Применение методов экономического анализа в аудите // Бухгалтерский учет, управление и финансы: Перспективы развития в условиях экономической нестабильности. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова», 2016. – С. 134-138.;

12. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 208 с.

Совершенствование методики расчета уровня существенности

Т.А.Терентьева, к.э.н., доцент

Оренбургский государственный университет, Россия

А.О.Тишкова, студент

Оренбургский государственный университет, Россия

Аннотация. Существенность является одним из основных понятий аудита. Актуальность исследования обусловлена тем, что каждая аудиторская фирма использует свою методику и закрепляет её во внутрифирменном стандарте, что требует постоянного совершенствования применяемых

методик для повышения эффективности и качества аудита. Предлагается модификация методики расчета уровня существенности на основе обобщения и систематизации существующих методик.

Ключевые слова: Аудит, существенность, уровень существенности, отчетность, бухгалтерский учет, базовые показатели.

Abstract. The materiality is one of the basic concepts of audit. The subject is relevant because each auditor firm uses the technique and specifies her in the intra-corporate standard. It demands constant improvement of the applied techniques for increase in efficiency and quality of audit. We propose improvement of a method of calculation audit materiality on the basis of generalization and systematization of the existing techniques.

Keywords: Audit, materiality, materiality level, reporting, accounting, basic indicators.

Существенность является одним из основных понятий аудита. Порядок определения существенности в международной аудиторской практике регулируется стандартом «Существенность в аудите» (ISA 320 «Audit Materiality»). Национальный аудиторский стандарт «Существенность и аудиторский риск» принят Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 22 января 1998 года.

В соответствии с правилом (стандартом) аудиторской деятельности №4 «Существенность в аудите» уровень существенности определяется как: «предельное значение ошибки бухгалтерской отчетности, начиная с которой квалифицированный пользователь этой отчетности будет не в состоянии делать на ее основе правильные выводы и принимать правильные решения» [7].

В международном стандарте аудита 320 «Существенность при планировании и проведении аудита» существенность определяется как: «величина пропуска, неточного или неправильного трактования факта бухгалтерской информации, которая в свете сопутствующих обстоятельств делает вероятным, что суждение, сделанное на основе этой информации, могло бы измениться или на него мог бы повлиять неточный или неправильный факт» [5].

Можно утверждать, что понятие существенности весьма субъективно: то есть то, что один аудитор считает существенным, другой может посчитать несущественным. Определение границ существенности затруднено из-за недостатка возможностей измерений в бухгалтерском учете и ограничений, накладываемых на процесс и технологию аудиторской проверки.

Основной целью аудиторской проверки является заключение о достоверности бухгалтерского учета и отчетности аудируемого лица. Гарантировать абсолютную безошибочность аудиторского заключения невозможно в силу самой специфики проверки – выборочность, ограниченность времени, применяемые процедуры и т.д. Формулировка стандартного аудиторского заключения признает отчетность достоверной во

всех существенных аспектах. Для снижения вероятности появления ошибок аудиторы на этапе подготовки к проверке проводят специальную процедуру – определение уровня существенности.

Существенность имеет качественный и количественный аспекты. С качественной точки зрения аудитор использует свое профессиональное суждение для того, чтобы определить, носят или не носят существенный характер выявленные в ходе аудиторской проверки отклонения в учете и отчетности аудируемого лица. С количественной точки зрения аудитор оценивает, превосходят ли по отдельности и в совокупности обнаруженные отклонения количественный критерий – уровень существенности.

При определении уровня существенности возможны два подхода:

- дедуктивный - когда определяется совокупный уровень существенности, который затем распределяется между значимыми статьями финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- индуктивный - когда первоначально определяется уровень существенности значимых статей финансовой (бухгалтерской) отчетности, а затем путем суммирования полученных значений определяется совокупный уровень существенности [1].

Как показывает практика, индуктивный подход при определении уровня существенности используется значительно реже.

Каждая аудиторская фирма обязана разработать алгоритм расчета уровня существенности, закрепить его распоряжением руководителя аудиторской фирмы как внутрифирменный стандарт и соблюдать на постоянной основе.

В теории и на практике используются различные методики определения уровня существенности. Проанализировав методики учебных пособий и интернет ресурсы, мы выяснили, что наибольшее распространение получили следующие:

- 1) Бухгалтерский метод;
- 2) Метод в зависимости от вида деятельности;
- 3) Определение единого показателя.

Первый метод – бухгалтерский, предполагает, что:

Искажение любых цифр более чем на 10% всегда существенно. Искажение менее чем на 5% всегда не существенно (количество процентов в обоих случаях устанавливает сама фирма). А искажение в их диапазоне может быть признано существенным по профессиональному суждению аудитора, т.е. в зависимости от ситуации.

Второй метод – определение уровня существенности в зависимости от вида деятельности:

Аудиторская фирма делит всех клиентов на группы по видам деятельности. Для каждой группы, опираясь на профессиональные суждения, устанавливает базовый показатель и, опираясь на опыт ранее проведенных проверок, задает относительную величину. Данный метод применим, если по каждому виду деятельности формируется относительно однородная база клиентов, то есть клиенты примерно с одинаковым уровнем прибыли или

оборотами денежных потоков (например, если группа предприятий розничной торговли представлена в основном индивидуальными предпринимателями с уровнем прибыли не более 300000 рублей в месяц).

Третий метод – определение единого показателя существенности в независимости от вида деятельности:

Данный метод является наиболее распространенным методом, применяемым аудиторскими компаниями. Он закреплён в стандарте об аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск», но он не является обязательным к применению [6].

Метод определения единого показателя удобно применять если все клиенты фирмы находятся примерно на одном уровне в плане объемов производства, получаемой прибыли и т.д.

Аудиторская фирма использует один алгоритм для всех своих клиентов. Но базовых показателей выбирает несколько. Их количество и состав будут зависеть от состава клиентов.

Затем находится среднее значение по расчетным показателям, и полученное среднее значение оценивается на надежность. Среднее надежно, когда характеризует однородную совокупность. Оценить однородность совокупности можно с помощью показателей вариации:

$$\frac{x_{max} - x_{min}}{\bar{x}} \leq 0,5 - \text{достаточно однородна}$$

Применение любого метода должно давать приблизительно одни и те же результаты. На практике первоначально определяется общий уровень существенности, который затем переоценивается относительно конкретных объектов проверки.

Может рассчитываться как единый показатель уровня существенности для конкретной проверки, так и различные уровни существенности для определенной группы счетов бухгалтерского учета, статей баланса, показателей отчетности. Единый уровень существенности может распределяться на статьи проверяемой отчетности различными методами: весовым или пропорциональным [2].

При применении весового метода значениям уровней существенности по статьям отчетности присваиваются ранги в зависимости от значимости элемента в отчетности, на основе которой они были рассчитаны. По результатам ранжирования для каждого элемента рассчитывается его весовое значение с учетом искажений вероятности, выраженных в процентах. Произведение промежуточных значений существенности на весовые показатели используется для последующего расчета уровня существенности. Величина уровня существенности определяется как средневзвешенное значение от промежуточных величин существенности с учетом важности каждой из них.

При пропорциональном методе распределения обобщенный уровень существенности распределяется по статьям пропорционально их весовому значению в итоге баланса.

Уровень существенности применяется на всех этапах аудита (при планировании, в ходе его выполнения и завершения). Таким образом, существенность в аудите выступает количественным и качественным критерием, используемым для определения областей проверки, интенсивности ее проведения, оценки выявленных отклонений и связанных с ними рисков. Т.к. на практике встречаются как качественные, так и количественные ошибки, то эти аспекты при определении уровня существенности оцениваются в комплексе [2]. При этом выбор метода расчета уровня существенности входит в обязанности аудиторской организации и является выражением профессионального суждения аудитора.

Из рассмотренных в работе трех методов, каждый имеет свои достоинства и недостатки. Так, например, метод определения единого уровня существенности может охватывать большое количество базовых показателей, которые наиболее полно характеризуют деятельность экономического субъекта; метод, зависящий от видов деятельности, позволяет учитывать специфику и особенности каждого вида деятельности; а бухгалтерский метод предоставляет не единую сумму уровня существенности, а диапазон в рамках которого действует профессиональное суждение аудитора.

Обобщая данные методы, можно усовершенствовать методику расчета уровня существенности, которая будет включать в себя положительные моменты из трех предыдущих методов: назовем ее обобщенной, или модифицированной. За основу возьмем метод описанный в стандарте «Существенность и аудиторский риск» [6].

Итак, суть обобщенного метода будет заключаться в следующем: аудиторская фирма, выделяет несколько групп деятельности своих клиентов, аналогично методу по видам деятельности, и в каждой группе выделяет подгруппы по масштабам деятельности (мелкие, средние и крупные предприятия), это делается для того, чтобы разграничить предприятия по объёмам их производства, по выручке, ведь на крупных предприятиях уровень существенности может быть гораздо выше, чем на средних, или на мелких предприятиях. Для наглядности и для примера возьмем наиболее контрастные виды деятельности: торговля, машиностроение и угольная промышленность.

Опираясь на статью Ворониной Л. И. [3] выбираем наборы базовых показателей для каждого выбранного вида деятельности (некоторые показатели будут совпадать). Особенностью торговли является перепродажа товаров, большой объем товарооборота и высокие издержки обращения, поэтому мы в базовых показателях должны отразить те, которые характеризуют вышеперечисленные особенности, и те, которые характеризуют деятельность предприятия в целом. Так, для торговли можно выделить следующие показатели: 1) выручка от продаж (товарооборот); 2) собственный капитал; 3) валюта баланса; 4) коммерческие расходы (издержки обращения).

Для машиностроения характерен большой объем незавершенного производства, так как производственный процесс делится на 3 стадии и весь производственный цикл достаточно долгий, за счет чего так же высока

себестоимость готовой продукции. В данной отрасли выделим следующие базовые показатели: 1) чистая прибыль (финансовый результат деятельности); 2) собственный капитал; 3) валюта баланса; 4) запасы (отражают в том числе незавершенное производство); 5) себестоимость продаж.

Для угольной промышленности, учитывая специфику деятельности и большой объем рабочего оборудования можно выделить такие базовые показатели, как: 1) чистая прибыль (финансовый результат деятельности); 2) собственный капитал; 3) валюта баланса; 4) основные средства (оборудование для добычи угля); 5) себестоимость добычи (так как высоки расходы на освоение производства).

И на крайнем этапе разработки обобщенного метода, нам необходимо определить процентное соотношение долей существенности по каждому базовому показателю. При это интервал всех выбранных процентов будет от 1 до 10%, потому что это самый оптимальный набор значений, чтобы не пропустить существенных ошибок:

1) Валюта баланса – всегда достаточно высокий показатель относительно остальных, поэтому для него по каждой подгруппе определим минимальный процент существенности, чтобы наш набор базовых показателей имел более однородную структуру.

2) Собственный капитал – достаточно стабильный показатель, но в сумме меньше валюты баланса, поэтому возьмем процент чуть выше процента валюты баланса по каждой группе показателей (примерно на 3%).

3) Выручка от продаж – высокий показатель для торговой организации, поэтому процент можно взять либо равный, либо чуть выше процента валюты баланса (примерно на 1-2 %).

4) Чистая прибыль – характеризует результат деятельности предприятий после вычета всех расходов и налогообложения, а значит достаточно низкий показатель относительно остальных, поэтому для нее необходимо взять либо средний, либо высокий процент существенности, смотря какую долю она занимает в отчетности.

5) Коммерческие расходы – включают в себя расходы на транспортировку продукции, на содержание зданий магазинов, либо на их аренду, поэтому для торговли это достаточно значимый показатель, но он однозначно меньше выручки от продаж, а значит процент существенности должен быть больше чем у выручки (примерно на 3-4%).

6) Запасы – достаточно высокий показатель для машиностроения, так как включает в себя незавершенное производство, однако он меньше валюты баланса, так как входит в нее, поэтому процент существенности должен быть выше процента для валюты баланса примерно на 3%.

7) Себестоимость – включает в себя все расходы, связанные с производством (в машиностроении), либо добычей (в угольной промышленности), а значит она является значимым показателем в отчетности и, более вероятно, что данный показатель выше чистой прибыли, а значит процент должен быть меньше процента чистой прибыли на 1-2%.

8) Основные средства – данный показатель должен занимать больше половины валюты баланса в угольной промышленности, поэтому процент должен быть чуть больше процента валюты баланса (примерно на 2-3%).

На основе предложенных вариантов базовых показателей и групп видов деятельности выберем процентное соотношение показателей и систематизируем его в таблицу (Табл. № 1). При этом мы не рассматриваем мелкие предприятия в машиностроении и угольной промышленности, так как это достаточно объемные отрасли, и они представлены в основном средними и крупными предприятиями.

Процентное соотношение базовых показателей каждая аудиторская фирма может выбирать собственное на основе анализа своих клиентов. Дальнейший расчет уровня существенности происходит по методу единого показателя существенности, путем расчета средней величины и т.д.

Предложенная методика обобщенного расчета уровня существенности, на мой взгляд, будет наиболее эффективна так как максимально учитывает индивидуальные особенности всех клиентов фирмы и менее трудоемка, так как все необходимые данные закреплены в методе, а аудитору необходимо при расчете уровня существенности найти в ранжированной таблице наиболее подходящий для аудируемого предприятия столбик и подставить имеющиеся в отчетности значения.

Таблица 1 – Описание обобщенного метода расчета уровня существенности

Базовый показатель	Торговля			Машиностроение		Угольная промышленность	
	Мелкое	Среднее	Крупное	Среднее	Крупное	Среднее	Крупное
Валюта баланса	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Собственный капитал	5%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Выручка от продаж	4%	3%	2%	–	–	–	–
Чистая прибыль	–	–	–	10%	8%	10%	8%
Коммерческие расходы	8%	6%	5%	–	–	–	–
Запасы	–	–	–	4%	4%	–	–
Себестоимость	–	–	–	8%	6%	8%	6%
Основные средства	–	–	–	–	–	4%	3%

В обобщенной методике мы не рассматривали все возможные виды деятельности, так как это очень большой список, но по аналогии с предложенным видам, можно подобрать показатели и проценты существенности к любому виду деятельности, учитывая его особенности и основываясь на профессиональном суждении.

Таким образом, обобщенная или модифицированная методика, обобщающая три самых распространенных метода расчета уровня существенности, учитывает все необходимые аспекты существенности применительно к конкретному предприятию.

Литература

1. Акопян А.Т. // *Нормативно-правовые и методические проблемы расчета уровня существенности при формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности и подтверждении ее достоверности* // *Международный бухгалтерский учет*. 2014 г. – № 5. С. 46-51;
2. Байкалова О.В., Гавриленко К.В. // *Методики определения существенности в аудите* // *Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики*. 2012 г. – № 8. С. 14-18;
3. Воронина Л.И. // *Проблемы определения единого количественного уровня существенности в практике аудита* // *Вестник Финансового университета*. 2011г. – № 5 (65). С. 55-60;
4. Долматова Т.О. // *Современные тенденции и проблемы определения уровня аудиторского риска и уровня существенности в международной практике* // В сборнике: *Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества* Материалы X международной научно-практической конференции. Сборник научных статей участников конференции. 2017г. С. 47-48;
5. *Международный стандарт аудита МСА 320 «Существенность в планировании и проведении аудита»* // *Электронный ресурс: Консультант Плюс* - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_206945;
6. *Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск»*, принято Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 22 января 1998 года, протокол № 2. // *Консультант Плюс* - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18154;
7. *Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 4 «Существенность в аудите»* // *Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности: Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696*. // *Электронный ресурс: Консультант Плюс* - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38848/7c57d743f0dc85349b01399

Проблемы в сотрудничестве России и Европейского Союза

*А.А. Уваров, к.т.н., доцент кафедры экономики
Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Аннотация. В статье анализируются проблемы, возникшие в последние годы в экономическом сотрудничестве России и Европейского Союза. Дается также прогноз, дальнейшего сотрудничества России и Европейского Союза

Ключевые слова: сотрудничество, проблемы, развитие, экономика, политика, взаимная торговля, санкции.

Abstract. The article analyzes the problems that have arisen in recent years in the economic cooperation between Russia and the European Union. The forecast of further cooperation between Russia and the European Union is also given

Keywords: cooperation, problems, development, economy, politics, mutual trade, sanctions.

Россия - крупнейшая в мире по территории государство, обращенная, как на запад - к Европейскому Союзу, так и на восток - к странам АТР. В последнее время произошел, так называемый, "разворот России на Восток", подразумевающий более тесное сотрудничество со странами АТР в ущерб развитию отношений с Европейским Союзом. Однако, Европейский Союз по-прежнему является крупнейшим экономическим партнером России.

Европейский Союз-сообщество демократических стран Европы, добровольно пожертвовавших частью своего суверенитета для более тесной интеграции. Особенно подчеркивается, что Евросоюз - не федеративное или конфедеративное образование, которое в будущем рассчитывает заменить существующие ныне государства в виде чего-то, похожего на «Соединённые Штаты Европы», это больше, чем обычная интеграционная группировка со сравнительно узкими целями. Государства- члены ЕС создали по коллективной договорённости общие европейские учреждения, которые год от года становятся всё более влиятельными и на которые возлагаются все более большие полномочия.

Если рассматривать ЕС как государственное образование, то оно попадает в число самых крупных и мощных государств современного мира. По численности населения Евросоюз занимает 3 место в мире после Китая и Индии. По размерам территории - более 4.3 млн. км². Евросоюз образца 2017 г. имеет практически все атрибуты суверенного государства : единые органы (законодательной, исполнительной, судебной) власти, единое таможенное пространство- Шенгельская зона, единое финансовое пространство (зона евро), символику (флаг, гимн), гражданство (принято Амстердамским договором 1997г., оно дополняет, но не отменяет национальное гражданство) представительство в третьих странах, вооруженные силы (так называемые Силы быстрого реагирования созданы на саммите ЕС в Хельсинки. На базе ЕС

действует целая группа региональных европейских отраслевых организаций, таких как Евратом, Евро-пол, Европейское космическое агентство и др.

Советом Европейского Союза установлены 3 критерии, которым должны соответствовать страны, желающие вступить в ЕС.

1. Политические критерии: страна-кандидат должна иметь политические государственные институты, гарантирующие соблюдение демократии, законности, прав человека, защиту меньшинств.

2. Экономические критерии: в стране - кандидате должна реально функционировать рыночная экономика, способная к свободной конкуренции с экономиками стран членов ЕС. Основное выдвигаемое требование - здоровая государственная финансовая система. Дефицит бюджета не должен превышать 3 % от ВВП, государственная задолженность должна быть ниже 60% величины валового продукта. Кроме того, страны, рассчитывающие на вступление, обязаны держать под контролем инфляцию. Соблюдение этих и ряда других правил необходимо, для того чтобы общеевропейская валюта евро осталась твёрдой и надёжной.

3. Критерий выполнения обязательств: страна кандидат должна иметь средства, достаточные для того, чтобы сохранять приверженность целям политического, экономического, кредитно-финансового союза европейских стран. Для этого страны, желающие вступить в ЕС, заранее должны привести свои законодательства в соответствие с принятыми в единой Европе нормами.

Решение ЕС задумывалось как взаимовыгодное мероприятие, в результате которого выиграют как старые члены, как и вновь присоединившиеся. Причём у последних прирост ВВП в неизменных ценах предполагается в 10 раз больше, чем у старых членов.

Взаимоотношения России и Европейского Союза простыми не назовёшь, они переживали периоды оттепели и похолоданий. Европа с опаской смотрит в сторону самой протяжной страны мира, предпочитает сотрудничать с ней, но держать на расстоянии. При этом в Евросоюзе, в принципе, не возражают против того, чтобы принять Россию в самой отдаленной перспективе. Однако на современном этапе приходится констатировать существенное ухудшение российско-европейских отношений.

По оценкам российского МИД, после вступления новых членов в Евросоюз Россия теряет по 300 млн. евро в год. Это обусловлено тем, что новые страны ЕС получили возможность экспортировать свои товары в Россию по более низким тарифам, чем сейчас. В целях предотвращения нежелательных экономических последствий Россия добивается от Евросоюза выполнение 14 требований. В их числе: большее участие в принятии решений ЕС увеличение экспорта нефти и газа из России в Европу, свободный транзит через Литву в Калининградскую обл., торговые уступки (в основном по экспорту стали, лекарств, ядерного оборудования и авиатехники), безвизовые поездки между ЕС и Россией. Ответные требования Евросоюза к России: соблюдение прав человека, поддержка свободных выборов, распространение действия соглашения между ЕС и Россией на

новых членов Евросоюза, соблюдение Киотского протокола. Таким образом, в требованиях российской стороны преобладают экономические аргументы, в требованиях Евросоюза - политические.

Европейский союз - крупнейший внешнеторговый партнер России. Что же касается значения России для ЕС, то оно гораздо меньше. Важную роль в географии внешней торговли России, особенно для компаний нефтегазового комплекса, играет сложившаяся в советское время транспортная инфраструктура трубопроводная, железнодорожная, автодорожная, портовая. При этом наиболее развитые наши регионы расположены ближе к Европе, чем к Азии, что имеет определенное значение при импорте товаров в Россию.

2017 год важен для взаимоотношений России и ЕС по целому ряду причин. В этот год истекает срок действия их Соглашения о партнёрстве и сотрудничестве, членами Евросоюза стали Болгария и Румыния, ожидается вступление России в ВТО, в этом же году действующими председателями Совета Европы будут Германия и Португалия. В 2018г. прекращает действие Соглашения о торговле некоторыми изделиями из стали. Для России, как крупного поставщика природного газа, будет иметь значение окончательного либерализации реализации рынка газа в ЕС. В 2017г. в полной мере проявится эффект от изменения Общей системы преференции, которое произошло 1 января 2018г.

Переговоры о новом соглашении между Россией и Евросоюзом возможны только при согласии всех его членов, и здесь на поверхность могут выйти подспудно существующие противоречия. В частности, конфликт из-за запрета на импорт в Россию мяса из Польши может распространиться на Болгарию и Румынию, вступивших в ЕС в 2007г. Учитывая напряжённые отношения между Польшей и Германией, можно ожидать. Что консолидация позиции ЕС по отношению к России придёт скорее на председательства Португалии.

Фундамент для либерализации рынка газа в Евросоюзе был заложен в 1988г. принятием Директивы 98/30/ЕС. В первоначальном варианте она предусматривала поэтапное открытие европейского рынка газа для конкуренции поставщиков в течение 10 лет. Действующая программа либерализации преследует несколько целей: дать возможность потребителям природного газа выбирать поставщика; обеспечить стабильность снабжения ЕС газом путём расширения круга поставщиков и стимулировать конкуренцию между ними. Важным для достижения данных целей является отделение мощностей по хранению и транспортировке газа от поставщиков, расширение импорта сжиженного природного газа. Выделение транспортной инфраструктуры в независимые компании позволит гарантировать свободный доступ к ней третьих сторон. Еврокомиссия рассматривает трубопроводный транспорт как естественную монополию и с целью обеспечить единых правил игры для поставщиков планирует регулировать тарифы на прокачку и хранение газа на территории ЕС. В настоящее время Россия является крупнейшим иностранным поставщиком природного газа в ЕС, а единственный экспортёр - ОАО «Газпром». Он продаёт природный газ в

Европу в основном по долгосрочным контрактам, большая часть которых, помимо прочего, содержит следующие условия:

- привязка контрактной цены конкурирующих энергоносителей- нефтепродуктов, а в отдельных случаях угля;
- возможность пересмотра контрактной цены раз в 3 года при существенном изменении рыночных условий;
- невозможность одностороннего прекращения контрактов, за исключением продолжительного форс-мажора;
- условие «бери или плати», согласно которому покупатель, обративший в течение года меньше оговорённого в контракте минимального объёма природного газа, частично оплачивается неотобранное количество.

Либерализация европейского рынка газа будет углубляться, и российскому монополисту уже сейчас необходимо готовится к тому, что он не сможет диктовать условия контракта. Скорее всего, лимиты в условиях «бери или плати» также будут пересматриваться в сторону снижения. Важным моментом в экспортных проектах «Газпрома» является привязка цены на газ к корзине нефтепродуктов, то есть опосредованно цена на газ зависит от котировок нефти сорта Brent. Традиционная привязка к нефти заключается в расчёте коэффициента теплотворности нефти и природного газа, который потом переносится в расчёт на газ. Другой проблемой, связанной с либерализацией рынка газа, может стать уже упоминавшееся разделение его транспортировки, хранения и сбыта. Газотранспортная инфраструктура станет доступная для 3-х сторон, что по идее должно повысить прозрачность рынка и понизить цены. Однако как показал опыт Великобритании, данные принципы работают не всегда. Для «Газпрома» проблема в либерализованном европейском рынке будут нарастать постепенно, по мере истечения существующих контрактов с европейскими странами.

Впервые такое соглашение было заключено между Россией и ЕС в 1997г. Оно налагало на Россию обязательства по добровольному ограничению экспорта в ЕС целого ряда изделий черной металлургии. В условиях торговой войны между ЕС, США и другими странами российским дипломатам удалось договориться с ЕС об одностороннем ограничении экспорта в ЕС в рамках квот, определяемых ежегодно. Это позволило российским металлургам избежать введения антидемпинговых пошлин. Соглашение предусматривало равномерное увеличение квоты на 2.5% каждый год. За 2008 -2017 гг. квота была увеличена с 841 тыс. до 2.2 млн. т.

Благодаря расширению номенклатуры и пересмотру квоты при заключении новых соглашений среднегодовой ее рост составил не 2.5, а 7,7%. Квота может быть увеличена на 12% если Россия полностью отменит пошлину на экспорт отходов и лома черных металлов, или на меньший процент, если она будет снижена. Экспорт пошлин составляет 15%, но не менее 15 евро за т.

В новое Соглашение, если его заключение будет признано целесообразным, будет отражено последнее расширение ЕС, следует отметить, что вступление стран Центральной и Восточной Европы в ЕС означало для российских металлургов потерю рыночной доли на их рынках.

В связи с тем, что соглашение касается торговли определенными изделиями из стали, российские компании могут ввозить в ЕС полуфабрикаты и перерабатывать их на европейских заводах.

После расширения ЕС его совокупная доля во внешней торговле России достигла 50%. Помимо роста товарооборота расширение ЕС привело к унификации экономического пространства, в частности увеличению общей границы ЕС и России до 2.2 тыс. км, а Калининград и вовсе оказался в окружении стран Евросоюза. Раньше единственная общая граница с ЕС у России была на северо- западе, с Финляндией.

Усиление взаимозависимости России и ЕС вызывало опасение, что расширение Союза может негативно сказаться на торговых связях России и ее традиционных «буферных» партнерах. Российские эксперты в основном обращали внимание на такие негативные последствия, как повышение таможенных тарифов на отдельные товары, появление количественных ограничений и проблемы транзита товаров, возможный подрыв конкурентоспособности российских сельскохозяйственных производителей в результате субсидирования экспорта новых членов ЕС и т.д.

У экспертов ЕС, наоборот, зачастую преобладала точка зрения, что Россия от расширения только выиграет: тарифы не увеличатся, а в среднем даже уменьшатся, количественные ограничения, наоборот, исчезнут. Такая оптимистичная оценка базировалась на предпосылке, что расширение интеграционной группировки должно повлечь за собой дальнейший рост экономического сотрудничества третьих стран как совсем блоком стран - кандидатов, так и с расширением ЕС в целом.

Проблема в торговле России и Европейского Союза возникли также и в связи с событиями на Украине в 2014 году и с последующим присоединением Крыма. Взаимный обмен санкциями снизил товарооборот между партнерами, так же отменено предполагаемое строительство "Южного потока", до сих пор под вопросом реализация проекта "Северный поток 2".

Но надежда, что здравый смысл в отношениях между партнерами всё-таки победит есть. Поскольку и в России и в Европейском Союзе понимают, что от конфронтации никто не выигрывает и альтернативы сотрудничеству нет

Литература

1. *Мировая экономика и международные отношения.* - №5. - 2017г.
2. *Мировая экономика и международные отношения.* - №6. - 2017г.
3. *Заяц Д. В., Европейский Союз; Учебное пособие.* - 2016г.

Анализ демографического потенциала и безработицы Саратовской области

Аннотация. Работа посвящена изучению взаимосвязи динамик развития показателей демографии и безработицы. Объектом исследования стала Саратовская область, поскольку темпы развития экономики этой области требуют большого количества качественных трудовых ресурсов. В качестве предмета исследования были выбраны: общая численность населения; коэффициенты рождаемости и смертности; миграционный и естественный прирост населения; показатель безработицы. Анализ автокорреляционных функций исследуемых временных рядов показал наличие в них трендов; остальные слагаемые временного ряда, а именно периодическая и циклическая составляющие, характерны только для ряда безработицы. В результате была построена мультипликативная модель прогноза безработицы с индексом сезонности для квадратичного тренда, ошибка аппроксимации которой составила 10,37%.

Ключевые слова: анализ временных рядов; безработица; демография; региональная экономика

Abstract. The work is devoted to the study of the relationship between the dynamics of demographic indicators and unemployment. The object of the study was the Saratov region, as the pace of economic development in this area require a large number of high-quality labor resources. As the subject of the study were chosen: the total population; fertility and mortality rates; migration and natural population growth; unemployment rate. The analysis of autocorrelation functions of the investigated time series showed the presence of trends in them; the remaining components of the time series, namely the periodic and cyclical components, are only characteristic of a number of unemployment. As a result, a multiplicative model of the unemployment forecast with a seasonality index for a quadratic trend with an approximation error of 10.37% was constructed.

Key words: time series analysis; unemployment; demography; regional economy

В областях с ограниченным развитием производства и активно развитым АПК инвестиции в человеческий потенциал являются особенно важными с точки зрения политического и экономического развития этих территорий. В нашей работе под словами «демографический потенциал» понимается человеческий потенциал территории, т.е. это количественный и качественный потенциал воспроизводства народонаселения определенной территории. Однако для благополучного развития территорий важно не только воспроизводство населения, но и макроэкономические показатели, которые характеризуют уровень и качество жизни населения как в целом по стране, так и по региону в частности, а именно, занятость и безработица.

Поэтому целью работы является изучение взаимосвязи динамик развития показателей демографии и безработицы. Объектом исследования

стала Саратовская область, поскольку темпы развития экономики этой области требуют большого количества качественных трудовых ресурсов. В качестве предмета исследования были выбраны: общая численность населения; коэффициенты рождаемости и смертности; миграционный и естественный прирост населения; показатель безработицы.

Анализ рассмотренных данных за период с 1995 по 2015 г.г. (рис. 1) показал [1], что с каждым годом демографическое положение в Саратовской области постепенно ухудшается: сокращается численность населения в целом; коэффициент смертности в 1,5 раза выше коэффициента рождаемости. Наблюдается тенденция переезда населения в города, т.е. сокращение сельского населения, что на наш взгляд связано с отсутствием рабочих мест на селе. Помимо этого женщин в Саратовской области больше, чем мужчин, что связано, во-первых, с тем, что рождается женщин больше, а во-вторых, с тем, что мужская смертность выше.

Также анализ показал, что несмотря на сокращение общей численности населения в Саратовской области, количество экономически активного населения остаётся примерно на одном уровне и составляет около 1321,6 тыс.чел. или 50,5% от общей численности населения. Двухвыборочный F-тест для дисперсии также показал стационарность данного ряда.

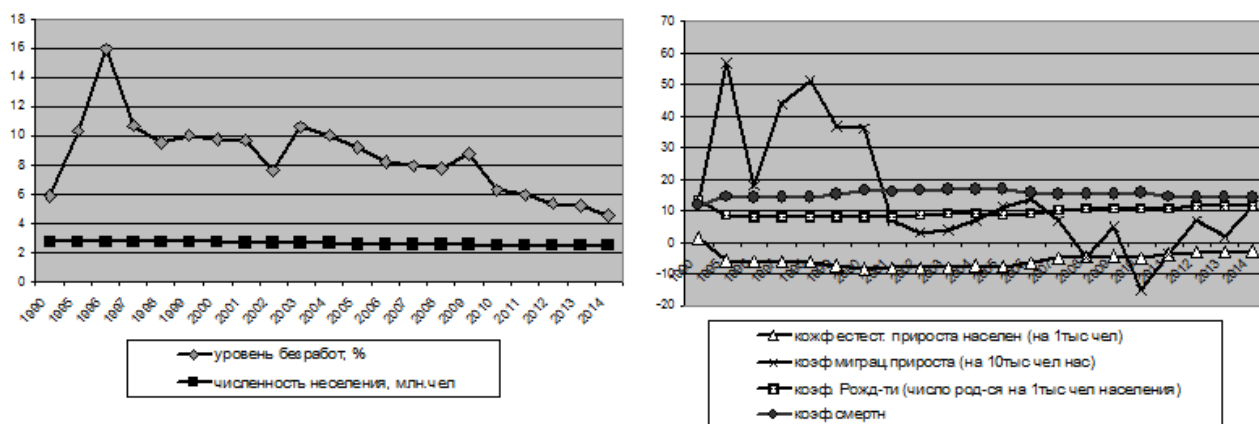


Рис.1. Показатели демографии и безработицы в Саратовской области

Если же рассмотреть только ряд по безработице, то можно отметить отсутствие стационарности, что также подтверждает критерий Фостера-Стюарта:

$$t_S = \frac{S - \mu}{\sigma_S} = \frac{66 - 5,19}{1,67} = 9,4 > t_{кр} = 2,08 \quad \text{и}$$

$$t_D = \frac{D - 0}{\sigma_D} = \frac{11 - 0}{2,27} = 4,82 > t_{кр} = 2,08, \quad \text{где значения } \mu \text{ — мат. ожидание}$$

величины S , σ_S — среднеквадратическая ошибка величины S и σ_D — среднеквадратическая ошибка величины D , находятся из таблиц [2].

Проводя корреляционный анализ можно отметить, что наибольшее положительное влияние на численность населения Саратовской области оказывает коэффициент миграционного прироста ($r=0,729$). Наибольшее негативное влияние — коэффициент рождаемости ($r=-0,637$). Также наблюдается сильная связь между коэффициентами рождаемости и

смертности и естественным приростом населения ($r=0,893$ и $r=-0,839$ соответственно).

Большое положительное влияние на уровень безработицы оказывает коэффициент миграционного прироста ($r=0,44$), а отрицательное – коэффициент естественного прироста населения ($r=-0,61$). Другими словами, мигранты не могут трудоустроиться в Саратовской области, что отрицательно характеризует экономическую ситуацию в области.

Анализ автокорреляционных функций исследуемых временных рядов показал наличие в них трендов [3], а из сравнения линейной, квадратичной, показательной и гиперболической функций были выбраны следующие уравнения:

- численность населения: $y_1 = 2771,67 - 14,035 \cdot t + \varepsilon$, параметры значимы по критерию Стьюдента; коэффициент детерминации составил $R^2=0,958$ и он значим по критерию Фишера ($F=442,7 > F_{кр}=4,4$); коэффициент аппроксимации данной модели составляет $A=0,54\%$ [4];

- естественный прирост населения: $y_2 = -1,69 - 1,15 \cdot t + 0,056 \cdot t^2 + \varepsilon$, где $R^2=0,671$ и все параметры значимы; $A=2,9\%$;

- миграционный прирост населения: $y_3 = 37,95 - 2,11 \cdot t + \varepsilon$, $R^2=0,645$ и параметры значимы; $A=9,2\%$;

- безработица: $y_4 = 9,64 + 0,24 \cdot t - 0,023t^2 + \varepsilon$, $R^2=0,549$, все параметры значимы.

Дальнейший анализ показал, что остальные слагаемые временного ряда, а именно периодичная и цикличная составляющие, характерны только для ряда безработицы. Скорректированные индексы сезонности составили [5]: $I_{s1}=86,4\%$, $I_{s2}=99,6\%$, $I_{s3}=109,8\%$ и $I_{s4}=104,2\%$. Таким образом, самый высокий уровень безработицы в Саратовской области приходится на третий период с превышением среднегодового уровня на $9,8\%$; самый низкий – на первый с уровнем безработицы на $13,6\%$ ниже среднегодовой.

Модель прогноза с помощью индекса сезонности для мультипликативной модели с квадратичным трендом будет иметь вид:

$$y_{1t} = 0,864 \cdot (9,64 + 0,24t - 0,023t^2) + \varepsilon_t;$$

$$y_{2t} = 0,996 \cdot (9,64 + 0,24t - 0,023t^2) + \varepsilon_t;$$

$$y_{3t} = 1,098 \cdot (9,64 + 0,24t - 0,023t^2) + \varepsilon_t;$$

$y_{4t} = 1,042 \cdot (9,64 + 0,24t - 0,023t^2) + \varepsilon_t$. Ошибка аппроксимации этой модели составляет $A = 10,37\%$.

Таким образом, проведённый анализ показал, что, несмотря на объективное сокращение уровня безработицы в Саратовской области, её уровень по отношению к численности населения остаётся постоянным. Другими словами, проводимые региональным руководством мероприятия, направленные на сокращение безработицы (а именно, создание новых рабочих мест, стимулирование малого и среднего бизнеса и пр.) являются недостаточными в современных рыночных условиях.

Список используемых источников:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели // Стат. сб. / Госкомстат России (режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/sep_region.html)
2. Салахутдинов Р.З., Тиндова М.Г. Применение карты Кохонена для анализа цен объектов недвижимости // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2006. №13. С. 117-119.
3. Тиндова М.Г., Максимов А.А. Нечеткий анализ данных в определении ущерба при нецелевом использовании земель // Агропродовольственная экономика. 2016. №4. С. 59-64.
4. Тиндова М.Г. О возможности использования ГИС-технологий в решении задач оценки недвижимости // Экономический анализ: теория и практика. 2015. №4. С. 60-64.
5. Тиндова М.Г. Затратный подход в оценке природных ресурсов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. №1(55). С. 101-103.

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

Бюджетное устройство и бюджетная система Республики Казахстан

*Ж.З. Баймукашева, к.э.н
старший преподаватель*

*Ж. Курмагамбетова, студент
Актюбинский университет им. С. Баишева,
Республика Казахстан*

Аннотация. Экономическая и политическая реформа, проведенные в Казахстане в первые годы, так и не признаются в государственных финансах, и, в первую очередь, бюджетной системе. Государственный бюджет - основание мобилизации и распределения ресурсов от государства, политики реализации реального потенциала экономики, финансируя ее структурное преобразование, стимулируя развитие приоритетных секторов экономики, оказывая социальную поддержку для защиты уязвимых групп.

Ключевые слова: Бюджет, доходы, расходы, экономической категории, финансовая система

Annotation. Economic and political reform, proven in Kazakhstan in the early years, or not to admit to the state finances, and, first of all, the budgetary system. The state budget is the basis of the mobilization and allocation of resources from the state, the policy of realizing the real potential of the economy, financing its structural transformation, stimulating the development of priority sectors of the economy, providing social support for the protection of vulnerable groups.

Keywords: Budget, weekly, budget, economic category, financial system

Реформирование бюджетной системы требует осмысления накопленного отечественного и зарубежного опыта, выделения тенденций развития бюджетов, их реализации в практику бюджетного процесса, а также определения мероприятий, направленных на решение наиболее важных, первоочередных проблем в бюджетной сфере. Направленность преобразований в бюджетной системе должна осуществляться с учетом требования быстрой адаптации реализуемых мероприятий к имеющимся условиям. Основная цель политики реформирования бюджетной системы в Республике Казахстан – обеспечение всех уровней государственного управления достаточными финансовыми средствами для полноценного предоставления закрепленных за ними государственных услуг. Бюджетный регионализм понимается как отношения между органами государственной власти РК и местными органами по поводу разграничения бюджетных

полномочий, расходов и доходов, распределения и перераспределения последних между бюджетами различных уровней, исходя из необходимости обеспечения единства общегосударственных интересов населения, проживающего на территории страны.

Базовыми принципами бюджетного регионализма являются:

- единство общегосударственных и территориальных интересов;
- сочетание централизма и децентрализма в разграничении бюджетных полномочий, расходов и доходов, распределения их между бюджетами различных уровней на объективной основе;
- высокая степень самостоятельности бюджетов и ответственности органов власти каждого уровня за его сбалансированность, бюджетную обеспеченность исходя из налогового потенциала соответствующих территорий при наделении властных структур необходимой для этого налоговой инициативой;
- активное участие регионов в формировании и реализации бюджетно-налоговой политики государства.

В современных условиях в сфере регулирования межбюджетных отношений в части разграничения доходов и расходов между бюджетами различных уровней, осуществлении мер по финансовому выравниванию существует ряд проблем, которые определяют необходимость их решения на основе взвешенного анализа, четкого формулирования конкретных задач и направлений их решения. В наиболее общем виде проблемы и задачи бюджетной политики в сфере межбюджетных отношений можно систематизировать следующим образом (табл. 1).

Термин «бюджет» (budget) означает роспись денежных доходов и расходов на определенный период. Определение «государственный» обозначает принадлежность данной росписи государству, т.е. существование государственного бюджета объективно предопределено наличием государства [1].

Важнейшим направлением совершенствования финансовых и налоговых отношений в бюджетной системе является последовательное повышение уровня бюджетного самообеспечения регионов республики. В этих целях за местными бюджетами должны быть закреплены постоянные и достаточные источники доходов для самостоятельного формирования бюджетов. На местный уровень могут быть переданы только те функции, реализация которых требует осуществления непосредственно местными государственными органами властных полномочий в части определения методов, форм и размеров социальных выплат и т. п. Опыт многих стран свидетельствует, что закрепление расходных функций и распределение обязанностей по оказанию услуг целесообразно осуществлять в соответствии с областью (зоной) их применения.

Таблица 1. Проблемы и задачи бюджетной политики Казахстана

Проблемы бюджетной политики	Задачи бюджетной политики
1. Продолжается централизация налоговых поступлений в республиканский бюджет	Обеспечить обоснованное распределение налогов, сборов между бюджетами
2. При разработке местных бюджетов нет полной самостоятельности местных органов власти	Увеличить собственные доходы местных бюджетов с целью самостоятельного принятия ими финансовых решений
3. Трансферты стали основным инструментом решения социально-экономических задач на местном уровне	Повысить заинтересованность местных органов власти в расширении налоговой базы (путем регулируемых налогов, надбавок к налогам)
4. Помимо субвенций и целевых трансфертов, областям выделяются бюджетные кредиты с заведомо низкой вероятностью их возврата	Совершенствовать методы финансирования затрат и предоставления бюджетных кредитов
5. Неравенство регионов по обеспеченности доходными источниками	Разработать методику выравнивания с учетом социально-экономических, природно-климатических и экологических условий регионов
6. Нарушения законодательства о государственных закупках	Совершенствовать бюджетное законодательство и законодательство по государственным закупкам
7. Нецелевое использование бюджетных средств	Повысить эффективность контроля за использованием бюджетных средств

Источник: составлен на основе литературы.

Услуги, которыми в основном пользуются местные жители, традиционно оставляют в ведении местных властей, а расходы, обеспечивающие интересы государства в целом, являются сферой деятельности центрального правительства. Считаем целесообразным за каждым уровнем бюджетной системы закрепить на постоянной основе собственные доходные источники, достаточные для финансирования возложенных на них функций. Нужно заинтересовать регионы в развитии своего налогового потенциала, снижении зависимости от вливаний из республиканского бюджета. Центральное место в развитии бюджетного регионализма занимают вопросы укрепления финансовой самостоятельности местных властей с одновременным усилением ответственности участников бюджетных отношений. Рассмотрим несколько мнений по этому вопросу.

Для уменьшения сумм субвенций и изъятий в целях развития сел и малых городов предлагается: а) в тех областях, где предусмотрены субвенции из республиканского бюджета, увеличить процент отчисления от регулируемых доходов до 100%; б) в тех областях, где предусмотрены изъятия в пользу республиканского бюджета, уменьшить процент отчисления от

регулируемых доходов в пользу республиканского бюджета. Существует и другое мнение. Важнейшей составляющей этого процесса является перенесение части налогов республиканского бюджета на местный уровень. Это повысит самостоятельность местных властей, их заинтересованность во взимании налогов.

Для этого необходимо предусмотреть в Бюджетном кодексе поступление корпоративного подоходного налога от малого и среднего бизнеса в местный бюджет. В республике по корпоративному подоходному налогу можно установить квотирование, что значительно укрепит доходную базу местных бюджетов и будет способствовать равномерному распределению доходов между бюджетами. При этом хозяйствующие субъекты, функционирующие в регионе по ставке 20% к облагаемому доходу, будут перечислять в республиканский бюджет корпоративный подоходный налог, а по ставке 10% - в местный бюджет. В этом случае хозяйствующие субъекты заполняют два платежных поручения с указанием счетов республиканского и местных бюджетов в отдельности.

Местные исполнительные органы будут иметь ежедневную информацию о перечислении корпоративного подоходного налога в местный бюджет от каждого хозяйствующего субъекта и будут заинтересованы в улучшении финансового положения предприятия, находящегося на территории региона. Значительное увеличение налоговых поступлений в местный бюджет существенно сократит объем целевых трансфертов, выделяемых из республиканского бюджета. При этом целесообразно полностью упразднить текущие целевые трансферты местным бюджетам. Для исправления недостатков межбюджетных отношений единый подход к территориям должен заключаться не в одинаковых (единых) размерах нормативов отчислений, а в единых методиках их исчисления. При этом факторы, включаемые в формулу (численность населения, бюджетные доходы и расходы и т. д.) должны быть одинаковы для всех территорий, но будут иметь разное количественное выражение, что и позволит лучше учитывать особенности каждого региона.

Для ликвидации встречных финансовых потоков предлагается зачислить на счет бюджетов областей реципиентов корпоративный подоходный налог и/или налог на добавленную стоимость. Бюджетные изъятия приводят к снижению стимулов местных органов власти к расширению налогового потенциала регионов. Стоит указать на отсутствие в бюджетном законодательстве справедливых механизмов, компенсирующих последствия применения подобной практики в случаях невыполнения регионами-донорами прогнозных планов налоговых поступлений. Как суммы бюджетных субвенций, так и суммы бюджетных изъятий устанавливаются законом на трехлетний период и подлежат безусловному исполнению в независимости от динамики поступлений в доходную часть местного бюджета. Однако в ситуации снижения налоговых поступлений в бюджет в результате изменений в социально-экономическом развитии регионов, сумма безусловных обязательств по бюджетным изъятиям становится существенной

потерей, непосредственно затрагивающей интересы проведения политики территориального развития и способной повлиять на уровень осуществления бюджетных расходов в регионе. В этой связи, стоит обратить внимание на возможность возобновления использования норм бюджетного законодательства, предшествующего принятию Бюджетного кодекса, регламентировавших, что в случае невыполнения доходной части областных бюджетов (бюджетов г. Астаны и Алматы) бюджетные изъятия в республиканский бюджет производятся пропорционально проценту исполнения доходной части соответствующих местных бюджетов. Установленный подобным образом компенсационный механизм позволит объективнее подходить к использованию инструмента отрицательных трансфертов и снизить негативное влияние изъятий в случае наличия неточностей в произведенных расчетах трансфертов. Исследование различных подходов к совершенствованию механизма бюджетного регионализма позволяет сделать нам следующие выводы.

Действующая в настоящее время система распределения доходов и расходных полномочий между уровнями бюджетов имеет ряд преимуществ перед предшествующими системами. Например, установлены единые для всех регионов разграничения доходных и расходных полномочий, исключающие индивидуальные льготы и привилегии для отдельных регионов.

Однако, как показывает анализ, закрепленные налоговые поступления на областном уровне не обеспечивают финансовую стабильность бюджетов, которые на сегодняшний момент зависят от исполнения республиканского бюджета. В целях укрепления доходной базы местных бюджетов, на наш взгляд, необходимо пересмотреть механизм исчисления налогов на собственность – земельного, налога на имущества и налога на транспортные средства. Как показал анализ, их доля в местных бюджетах очень мала.

Поэтому надо по возможности сократить льготы, увеличить ставки. На наш взгляд, здесь имеются значительные резервы. Потому что в зарубежной практике налоги на собственность приносят большие доходы в местную казну, там налогообложение имущества осуществляется по рыночной стоимости, а у нас – по оценке БТИ. По налогу на транспортные средства у нас тоже много льгот. Низкий уровень налогообложения собственности в Казахстане сокращает стимулы к её эффективному использованию, приводит к различным финансовым нарушениям. Низкий уровень штрафных санкций также создаёт основу для уклонения от уплаты перечисленных налогов. Для того, чтобы решить проблемы местных бюджетов и уменьшить их зависимость от официальных трансфертов, на наш взгляд, необходимо перенять опыт развитых стран и разграничить поступления НДС, оставляя часть его в местных бюджетах.

Даже при введении соотношения 60:40 (60% собранного НДС направлять в республиканский, а 40% оставлять на местах), уже проблема была бы решена. Помимо очевидного увеличения доходов местных бюджетов, реализация авторской рекомендации имеет ряд других преимуществ. Во-первых, возрастает доходная база местных бюджетов, сокращается объём

трансфертов, выделяемых из республиканского бюджета, тем самым снижаются объёмы встречных финансовых потоков. Во-вторых, увеличивается заинтересованность местных властей в налоговом администрировании, что способствует повышению эффективности налогового контроля на местах. В-третьих, снизится зависимость от трансфертов из вышестоящих бюджетов, что означает рост самостоятельности местных властей в решении региональных проблем (поскольку трансферты из республиканского бюджета сопровождаются жёстким контролем центральных властей в их освоении).

Относительно разграничения доходов внутри бюджетной системы в мировой практике известно несколько способов:

- четкое разграничение конкретных видов налогов по уровням государственного управления, в результате все налоговые платежи подразделяются на общегосударственные и местные;
- разделение (квотирование) доходных поступлений от налогов путем закрепления за каждым уровнем управления конкретной доли налогов в пределах единой ставки налогообложения;
- установление местных надбавок к общегосударственным и местным налогам.

При составлении бюджетов целесообразно использовать все эти способы разграничения доходов между бюджетами, разумно сочетая их. Именно их сочетание позволит учесть специфику конкретных видов налоговых поступлений, их функциональное назначение и степень влияния на процесс производства. Бюджетная практика развитых стран показывает, что ни одной из них не удавалось обеспечить разграничение доходов между звеньями бюджетной системы каким-то одним способом; всегда применялась их комбинация.

Государственный бюджет – сводный бюджет, объединяющий республиканский и местные бюджеты без учета взаимопогашаемых операций между ними, используемый в качестве аналитической информации и не подлежащий утверждению [2].

Таким образом, необходимость совершенствования бюджетного регионализма на современном этапе развития Казахстана является объективной. Она обусловлена наличием многих нерешенных проблем организационного, управленческого и законодательного характера. На наш взгляд, в целях дальнейшего совершенствования бюджетной системы Республики Казахстан в первоочередном порядке следует реализовать следующие мероприятия.

Поступления в бюджет в соответствии с Бюджетным кодексом, Налоговым кодексом и другими законодательными и нормативными актами РК [3].

Трансферты общего характера определены в следующих объемах.

Бюджетные изъятия:

- в 2017 году – 239,9 млрд тенге;
- в 2018 году – 257,0 млрд тенге;

- в 2019 году – 292,2 млрд тенге;
бюджетные субвенции (вливания):
- в 2017 году – 1 482,9 млрд тенге;
- в 2018 году – 1 563,8 млрд тенге;
- в 2019 году – 1 568,3 млрд тенге.

В целом общие трансферты на 2017-2019 годы направлены на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов и обеспечение равных фискальных возможностей в предоставлении гарантированных государством услуг.

Гарантированный трансферт из Нацфонда на 2017-2019 годы определен в размере 2880 млрд тенге ежегодно. Сумма обеспечивает соблюдение правила неснижаемого остатка в размере 30 % от ВВП на конец соответствующего финансового года. Правило прописано в концепции Нацфонда.

Доходы республиканского бюджета (без учета трансфертов) на 2017 год составят 4 338,2 млрд тенге с увеличением на 138,1 млрд. тенге, или на 3,3%, по сравнению с оценкой текущего года (в 2018 году – 4 562,3 млрд. тенге, в 2019 году – 4 877,2 млрд. тенге). В 2018 и 2019 годах планируется увеличение поступлений доходов (без учета трансфертов) к уровню предшествующего года на 224 млрд. тенге и 314,9 млрд. тенге соответственно.

Целевой трансферт из Национального фонда в 2017 году составит 441,6 млрд. тенге (\$1,2 млрд.) с уменьшением на 278,4 млрд. тенге от ранее одобренного Советом по управлению Национальным фондом объема в сумме 720 млрд. тенге (\$2 млрд.).

Расходы республиканского бюджета в 2017 году составят 8 564,4 млрд. тенге, или 17,7 % к ВВП;

в 2018 году – 8 370,6 млрд. тенге, или 16,2 % к ВВП;

в 2019 году – 8 751,2 млрд. тенге, или 15,8 % к ВВП.

В проекте республиканского бюджета на 2017-2019 годы общие расходы на социальную сферу составят 11 662,3 млрд. тенге, в том числе на 2017 год – 3 567,3 млрд. тенге. По отношению к общим объемам расходов республиканского бюджета на 2017 год социальный блок составит 41,7%.

Проект бюджета обеспечивает выполнение всех текущих социальных обязательств, а также ряд новых мер по социальной поддержке граждан.

Литература

1. *Исахова П.Б. Мемлекеттік бюджет: Оқу куралы / П.Б. Исахова. - Алматы: Экономика, 1998.- 146с.*
2. *Макарова Н.А. Бюджет и бюджетная система: Учебник / Н.А. Макарова. - Астана: Фолиант, 2008.- 34 с.*
3. *Государственный бюджет / В.С. Утибаев, Р.М. Жунусова, В.А. Саткалиева. - Алматы: Экономика, 2006.- 367с.*

Статистический анализ развития страхового рынка РФ

Л.В. Золотова, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Зиннуров И.З., студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. В данной статье проведен анализ уровня развития страхового рынка в РФ, в качестве главного показателя выбран объем страховых премий, в том числе проанализированы основные факторы, имеющие влияния на развития страхового рынка в РФ, проведен многофакторный анализ влияния факторов на величину страховой премии.

Ключевые слова: *страхование, страховая премия, доходы населения, многофакторный регрессионный анализ.*

Summary. In this article the analysis of the level of development of the insurance market is carried out to the Russian Federation, as the main indicator the volume of insurance premiums is chosen, including the major factors having influences on development of the insurance market in the Russian Federation are analysed, the multiple-factor analysis of influence of factors at a size of an insurance premium is carried out.

Keywords: *insurance, insurance premium, income of the population, multiple-factor regression analysis.*

Актуальность темы исследования определяется тем, что в условиях активно развивающихся рыночных отношений наиболее важное место в развитии рынка капитала нашей страны отводится страховому рынку. Наличие устойчивого страхового рынка - существенный компонент любой преуспевающей экономики.

Страховой рынок – это один из главных показателей финансовой безопасности страны. Сегодня страховой рынок находится в нелегком положении, т.к. темпы прироста взносов сокращаются, убыточность растет, страховщики испытывают давление со стороны фондовых рынков, колебания курсов валют, кроме того расширение санкций и в целом экономическая ситуация в стране создают дополнительные барьеры для развития данного рынка [1].

Определенный интерес представляют основные направления деятельности страховых компаний, такие как добровольное страхование: личное, имущества и ответственности, перестрахование, а также обязательное страхование.

На сайте Федеральной службой государственной статистики обобщены ежегодно публикуются данные о состоянии страхового рынка в РФ. На конец 2016 года зарегистрировано 297 учтенных страховщиков, их количество с каждым годом сокращается. Наибольшую долю в числе страховых

организаций занимают организации страхования и перестрахования (64,7%, рис.1). В последние годы (2014-2016 гг.) отмечается тенденция роста доли числа организаций, занимающихся только страхованием и только перестрахованием, а также обществ взаимного страхования. Тогда как численность организаций ОМС сокращается, но незначительно, продолжая составлять 15% от общего числа страховых организаций страны [2].

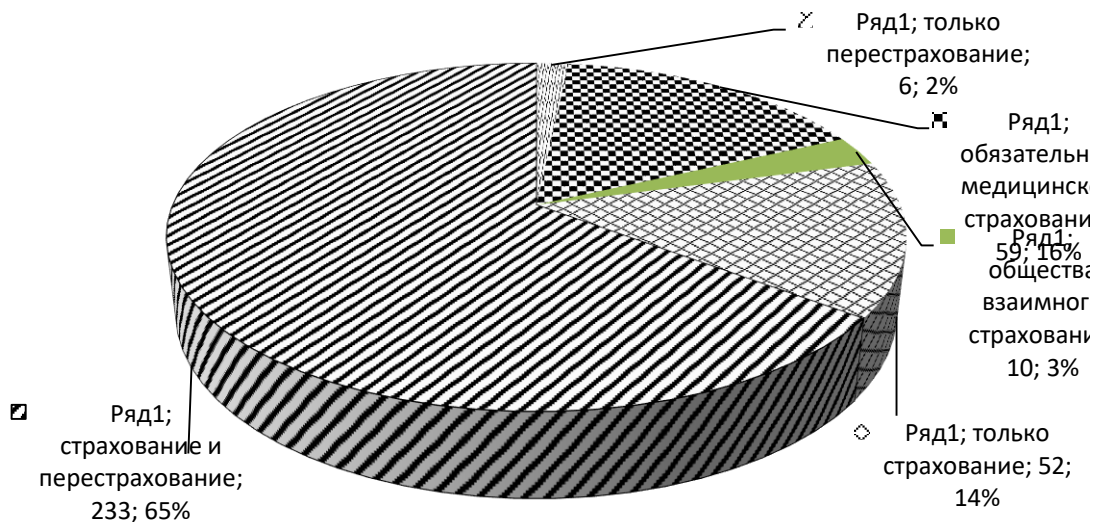


Рис.1. Структура числа учтенных страховщиков по разным направлениям страхования в РФ 2016г.

Одним из важнейших показателей является сумма собранных страховых премий. Данный показатель начиная с 2004 года имеет положительную динамику. В 2012 году наблюдается некоторое снижение данного показателя, но затем следует стабильный ежегодный рост. Среднегодовой прирост величины страховых премий за исследуемый период составил 60005 млн. руб. или 8, 04% (рис.2).



Рис.2. Динамика страховых премий по РФ з

Для успешного дальнейшего развития страхового рынка необходимо выявить и определить степень влияния различных факторов на один из главных показателей - величину страховых премий [3]. Для этого отберем основные факторы, которые могут иметь возможное влияние на рост страховых премий. Подбор факторов осуществлен исходя из экономического содержания.

Нами была использована следующая система показателей, где:

Y- Величина страховых премий, млн. руб.

X1 — ВВП России на душу населения по паритету покупательной способности, долл. США

X2 — Денежные доходы на душу населения в месяц, руб.

X3 — Уровень заболеваемости, на 1000 чел.;

X4 — Число легковых автомобилей в собственности граждан, шт.

X5 — Поездки граждан РФ за границу, чел.

Проведенный корреляционный анализ дал следующие результаты (отображенные в матрице парных коэффициентов корреляции - табл.1): большая часть факторов мультиколлинеарны между собой ($r_{xixj} > 0,7$). За исключением X4 и X5. Такой результат стоило ожидать, т.к. действительно, какие мы бы не взяли факторы, способные повлиять на величину собираемых страховых премий - они все взаимосвязаны между собой - и в первую очередь с показателем ВВП страны и уровнем доходов населения, т.к. напрямую от него зависят [4].

Таблица 1

Матрица парных коэффициентов корреляции

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1					
X1	0,799869	1				
X2	0,760621	0,932075	1			
X3	0,768771	0,850232	0,707475	1		
X4	-0,15251	-0,12285	-0,41833	0,192177	1	
X5	0,63375	0,929476	0,924104	0,715478	-0,2775	1

Поэтому для дальнейшего анализа отобраны 2 фактора, имеющие существенное влияние на результативный признак - X2 и X5, но регрессионные модели построим для каждого фактора отдельно.

Регрессионный анализ взаимосвязи между величиной страховых премий и уровнем дохода населения отображен на рисунке 3.

Регрессионная статистика						
Множественный R	0,760621					
R-квадрат	0,578545					
Нормированный R-квадрат	0,540231					
Стандартная ошибка	165667,3					
Наблюдения	13					
Дисперсионный анализ						
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>	
Регрессия	1	4,14E+11	4,14E+11	15,10005	0,002538	
Остаток	11	3,02E+11	27445669240			
Итого	12	7,16E+11				
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>
Y-пересечение	463055,4	118272,2	3,91516789	0,002413	202740,1	723370,6
Переменная X 1	22,30096	5,738976	3,885878364	0,002538	9,669562	34,93237

Рис.3 Результаты регрессионного анализа

Коэффициент корреляции составляет 0,7606, что свидетельствует о наличии тесной связи сбора страховых премий с уровнем доходов населения.

Критическое значение F-критерия Фишера $F_{кр}(0,5; 1; 11)=4,84$. Расчетное значение больше критического, уравнение признается статистически значимым.

Табличное значение $t_{табл}$ критерия Стьюдента для уровня значимости 0,05 и числа степеней свободы $df = 11$, $t_{табл} = 2,201$.

Т.к. $t_a > t_{табл}$, то гипотезу о несущественности коэффициента $a=463055,4$ можно отклонить, коэффициент статистически значим.

Т.к. $t_b > t_{табл}$, то гипотезу о несущественности коэффициента регрессии $b=22,301$ можно отклонить, коэффициент статистически значим.

Построено уравнение $Y=463055,4+22,301X_2$

С экономической точки зрения построенная модель означает, что с ростом среднедушевых доходов населения в месяц (среднегодовой показатель) на 1 руб. объем собранных премий в год возрастает в среднем на 22,301 млн. руб.

Произведем аналогичный расчет для фактора X_5 - поездки граждан РФ за границу (рис.4).

Регрессионная статистика						
Множественный R	0,63375					
R-квадрат	0,401639					
Нормированный R-квадрат	0,347242					
Стандартная ошибка	197398,1					
Наблюдения	13					
Дисперсионный анализ						
	df	SS	MS	F	Значимость F	
Регрессия	1	2,88E+11	2,88E+11	7,383546	0,020029	
Остаток	11	4,29E+11	3,90E+10			
Итого	12	7,16E+11				
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y-пересечение	465092	164481,3	2,827628	0,016442	103071	827113
Переменная X 1	16,12217	5,933226	2,717268	0,020029	3,063224	29,18111

Рис. 4 Результаты регрессионного анализа

Коэффициент корреляции составляет 0,6337, что свидетельствует о наличии заметной связи сбора страховых премий с поездками российских граждан за границу. Согласно F-критерию Фишера построенное уравнение статистически значимо. По t-критерию Стьюдента значимы и оба коэффициента уравнения.

Построено уравнение $Y=465092+16,122X5$

С экономической точки зрения построенная модель означает, что с ростом поездок граждан РФ за границу на 1 чел. в год объем собранных премий в год возрастает в среднем на 16,122 млн. руб.

Подводя итоги проведенного анализа, хочется отметить следующее. Внешнеполитическая обстановка последних лет, экономический кризис как внутренний российский, так и мировой, падение цен на нефть негативно сказались на развитии финансового рынка РФ, а соответственно и страхового рынка как его части. Наблюдаются спады повышение коэффициента страховых выплат и сокращение в реальном выражении страхового рынка РФ. В 2016-2017 годах наблюдаются положительные тенденции на страховом рынке РФ, однако пока рано судить о решении всех проблем.

Перед страховым рынком в РФ на сегодняшний день стоит еще много нерешенных задач. В первую очередь отмечу быстрый переход страхового дела из государственной монополии в частные руки, недоработанность законодательной базы, регулирующей страховое дело в нашей стране. В результате чего у страховщиков появляются "лазейки", как повернуть ситуацию в свою пользу, выплатить минимальные страховые возмещения [2].

Это естественным образом приводит к недовольству со стороны потребителя, у которого и так много проблем - низкий уровень заработной платы, низкий уровень страховой культуры. Нет еще в нашей стране осознания важности страхования, к тому же нет у большинства и средств на него. Все это

усугубляется недобросовестностью страховщиков, низким уровнем квалификации страховых кадров. Как следствие, происходит торможение развития рынка страхования.

Поэтому, понимая важность развития страховой системы страны для ее стабильного финансового состояния, правительством РФ разработана Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года, в которой обозначены основные задачи развития страхового рынка в РФ. Важнейшими из них являются усовершенствование законодательной базы в сфере страхования, повышение страховой культуры граждан и рост добровольного страхования в России. Планомерная реализация поставленных задач поможет современному рынку страховых услуг в РФ решить многие проблемы и выйти на новый уровень своего развития.

Литература

1. Быканова Н. И., Черкашина А. С. Страховой рынок России: проблемы и направления развития // Молодой ученый. 2017. №10. — С. 204-207.
2. Бирюкова М. В. Анализ факторов, влияющих на долю страхования жизни в ВВП РФ // Инновационная экономика: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2017 г.). Казань: Бук, 2017. С. 5-7.
3. Тимофеева Т.В., Снатенков А.А. Практикум по финансовой статистике. Учебное пособие. Москва. 2014.
4. Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Статистическая оценка особенностей формирования сбережений населения в России // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. №1. С. 78-95.

Пути увеличения эффективности использования государственных финансовых ресурсов с помощью внедрения технологии блокчейн

*А.С. Козлова, к.э.н.
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Д.С. Тараскин, студент
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности функционирования популярной на данный момент времени технологии блокчейн и возможность ее внедрения в процесс ведения реестра налогоплательщиков, что в свою очередь позволит увеличить эффективность формирования доходов бюджета и улучшить контроль в области распределения бюджетных средств.

Ключевые слова: государственные ресурсы, технология блокчейн, реестр налогоплательщиков, бюджетные средства.

Abstract. This article discusses the features of the functioning of the popular at the moment blockchain technology and the possibility of its implementation in the process of maintaining a register of taxpayers, which in turn will increase the efficiency of revenue generation and improve control in the field of budget allocation.

Key words: public resources, the technology of the blockchain, the taxpayer's budget.

Государственные финансы занимают важную роль в жизни общества любой страны, поскольку они отвечают за эффективное формирование и распределение фондов денежных средств, необходимых для поддержания устойчивого уровня социально-экономического развития общества.

Сегодня Министерство финансов Российской Федерации проводит довольно консервативную долговую политику. Подтверждением данного факта является наличие незначительного государственного долга, который составляет не более 20% ВВП, развитие внутреннего долгового рынка для привлечения заемных финансовых ресурсов, в частности выпуск новых «народных облигаций» ОФЗ-н [3] и др. Совокупность представленных мер позволяют России быть независимой от зарубежного капитала. Однако для создания и сохранения устойчивости системы государственной финансов, кроме эффективной долговой политики, необходимо обеспечить эффективность формирования доходной части бюджета и сформировать надежную систему контроля в расходной части.

На текущий момент в данных сферах присутствуют проблемы, решение которых может существенно улучшить систему управления государственными ресурсами. Так, одной из главных проблем в области формирования доходов государственного бюджета является теневой сектор экономики. По мнению Ассоциации дипломированных сертифицированных бухгалтеров (АССА), объем теневого сектора экономики в России составлял порядка 39% ВВП в 2016 году [4]. Таким образом, государство лишается возможности получения существенного объема финансовых ресурсов в виде налоговых поступлений. Данная взаимосвязь приводит к ряду негативных последствий, а именно: росту процентных ставок косвенных налогов; сокращению определенных статей расходов бюджета; росту бюджетного дефицита и объема государственного долга.

Представляется, что важную роль в борьбе с теневым сектором экономики должна сыграть технология блокчейн. Блокчейн — выстроенная по определённым правилам непрерывная последовательная цепочка блоков, содержащих информацию. Изначально, данная технология была использована для обеспечения исполнения транзакций криптовалюты Биткоин в 2010 [2]. Однако, в последствии был выявлен ряд преимуществ, которые обеспечили блокчейну значительную ценность для финансовой индустрии в целом.

Ключевым достоинством данной технологии является способ ведения реестра осуществляемых операций. Так, технология блокчейн состоит из трёх ключевых элементов: узлов, блоков и транзакций. К узлам относятся участники системы (например, в случае криптовалюты Биткоин это майнеры, аудиторы и владельцы кошельков биткоин), которые и осуществляют различные операции (транзакции). После того как транзакция осуществлена, она записывается в блок, то есть специальную структуру для записи групп транзакций в системе. Революционность технологии блокчейн заключается в том, что после формирования блока транзакций он рассылается всем участникам системы (узлам), которые проверяют его достоверность. Если блок принят участниками системы, то он добавляется к цепочке блоков, сформированной ранее. Важно отметить, что каждый последующий блок системы содержит информацию о предыдущем блоке, что ещё больше увеличивает устойчивость системы, построенной на основе данной технологии. Таким образом, на основе представленного описания мы можем сделать вывод, что центральным преимуществом блокчейна является его устойчивость, то есть ни один участник не может нарушить систему путем проведения “ложной” транзакции (перевод одних и тех же денежных средств на 2 различных счета).

Представляется, что данная технология может быть использована при ведении реестра налогоплательщиков. Каждый налогоплательщик станет своего рода «узлом» системы блокчейн, а все транзакции между налогоплательщиками будут формироваться в отдельные блоки и создавать непрерывную последовательность. Какие преимущества это предоставит государству? Каждый «узел» системы (контрагент/налогоплательщик) должен будет объяснить, откуда денежные средства появились на счёте и куда они исчезли, так как в противном случае система просто не сможет подтвердить ни один блок. Данная особенность обусловит, наличие чистой и достоверной отчетности всех контрагентов системы. Однако, важно отметить, что в отличие от классической системы блокчейн, вся информация о транзакциях не может находиться в открытом доступе (это нарушило бы закон о коммерческой тайне). Следовательно, комплексной информацией должно располагать только государство, которое не ставит целью своей деятельности извлечение прибыли, а налогоплательщикам должен быть предоставлен доступ к блокам, которые отражают порядок и пути расходования денежных средств в области исполнения расходной части государственного бюджета. Данная мера позволит улучшить степень информационной обеспеченности общества в сфере государственных финансов и увеличит уровень доверия к правительству, поскольку в сложившихся условиях нецелевое расходование средств и коррупция будут практически неосуществимыми. Кроме того, использование технологии блокчейн предоставляет ряд побочных положительных эффектов. Одним из них является то, что технология позволит в разы сократить транзакционные издержки.

Однако, есть и существенные недостатки. Ключевой является проблема включения всех контрагентов в систему. Представляется, что возникнет много

контрагентов, которые будут всячески уклоняться от присоединения к системе блокчейн, в виду наличия желания скрыть собственные доходы. Это, в свою очередь, будет создавать конфликт с законопослушными контрагентами. Решением данной проблемы выступит наличие безысходности, в виду невозможности взаимодействия с большинством участников системы и как следствие невозможности осуществления хозяйственной деятельности. Кроме того, важной проблемой будет взаимодействие с нерезидентами, поскольку для сотрудничества с отечественными контрагентами им придется стать «узлом системы», однако они не обязаны отчитываться органам государственной власти РФ о том, откуда у них возникли определённые статьи доходов и на что были израсходованы их финансовые ресурсы.

Кроме того, важно отметить, что для реализации представленного проекта будет необходимо приложить колоссальное количество усилий в области законотворческой деятельности, поскольку успешная интеграция блокчейна в систему ведения налогового реестра во многом будет зависеть от комплексности законопроектов, отражающих порядок внедрения данной технологии, и качества контроля за соблюдением данных законов на практике. Так, представляется, что должны быть внесены существенные дополнения в статьи 313 НК РФ Налоговый учет. Общие положения, 84 НК РФ Порядок постановки на учет и снятия с учета организаций и физических лиц. Идентификационный номер налогоплательщика и другие. В данных статьях Налогового кодекса РФ, должен быть описан обязательный порядок подключения к налоговой системе блокчейн как новых, так и уже существующих контрагентов, осуществляющих операционную деятельность и имеющие обязательства по уплате средств в бюджеты бюджетной системы РФ и порядок ведения налогового учета их транзакций.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что технология блокчейн может быть адаптирована и внедрена в систему государственных финансов. Данная мера поможет не только увеличить эффективность формирования доходов бюджета и улучшить контроль в области распределения бюджетных средств, но и значительно улучшит уровень доступа общества к информации, касающейся финансовых ресурсов государства. Представляется, что одним из наиболее важных направлений работы в рамках проекта социально-экономического развития Российской Федерации до 2035 года должно быть исследование возможностей применения технологии блокчейн в области государственных финансов.

Литература

1. *Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05 августа 2000 № 117-ФЗ (ред. от 06 декабря 2005) // Собрание законодательства РФ, 07 августа 2000, N 32, ст. 3340.*
2. *Bloomberg [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com>*

3. Министерство финансов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/>

4. РБК. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rbc.ru>

Реструктуризация как способ снижения государственного долга субъектов Российской Федерации

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

Аннотация. В статье рассмотрены структурные и динамические изменения государственного долга субъектов РФ в 2009-2017 г.г. Определена доля бюджетных кредитов в общей структуре долгового портфеля регионов. Рассмотрены основные правила реструктуризации бюджетных кредитов, принятые в 2017 году. Оценено потенциально возможное влияние реструктуризации на снижение государственного долга субъектов РФ.

Ключевые слова: *государственный долг, субъекты РФ, бюджетные кредиты, реструктуризация.*

Abstract. In the article structural and dynamic changes of the state debt of the subjects of the Russian Federation in 2009-2017 are considered. The share of budget loans in the overall structure of the regional debt portfolio has been determined. The main rules for the restructuring of budget loans, adopted in 2017, are considered. The potential impact of restructuring on the reduction of the state debt of the subjects of the Russian Federation is estimated.

Keywords: *public debt, subjects of the Russian Federation, budgetary credits, restructuring.*

Государственный долг на протяжении длительного времени является важнейшим инструментом стабилизации финансово-экономической системы регионов. Наполнение дефицитных бюджетов многих субъектов РФ базируется на использовании займов. Сложившаяся в последнее десятилетие тенденция к наращиванию государственного долга регионами, усилилась в результате кризиса 2014 года, под влиянием которого сократились поступления в бюджеты всех уровней, что является прямым следствием падения объемов производства, роста безработицы, деноминацией национальной валюты и ряда других макроэкономических факторов [2, с.17]. Кроме того негативное влияние оказывает не сбалансированная долговая политика, разрабатываемая регионами. Проявляется это, как правило, не только в увеличении абсолютного объёма займов, но и в преобладании в структуре долгового портфеля дорогих в обслуживании инструментов или чрезмерной зависимости регионов от федеральных дотаций.

Актуальность проблемы наращивания субфедеральной задолженности нашла отражение в практических шагах руководства страны по её реструктуризации.

Согласно статье 105 Бюджетного кодекса РФ, реструктуризация – это основанное на соглашении прекращение долговых обязательств, составляющих государственный или муниципальный долг, с заменой указанных долговых обязательств иными долговыми обязательствами, предусматривающими другие условия обслуживания и погашения обязательств [1].

Осуществляемая в настоящее время реструктуризация бюджетных кредитов является не единственной за последние несколько лет. В 2015 году были пролонгированы выданные в 2011 году бюджетные кредиты на строительство и содержание автомобильных дорог на общую сумму 50 млрд. рублей. Вследствие чего период их погашения будет приходиться на 2025–2034 годы. Имели место также случаи реструктуризации бюджетных кредитов, которые выдавались отдельным регионам на определенные цели. Например, Краснодарскому краю были пролонгированы бюджетные кредиты, выданные в рамках подготовки к Олимпиаде 2014 года. В 2017 году у ряда регионов будут реструктурированы бюджетные кредиты, полученные на подготовку к проведению в 2015 и 2016 годах международных спортивных соревнований по олимпийским видам спорта. [3].

Новый этап реструктуризации, связан с принятием Постановления Правительства РФ «О проведении в 2017 году реструктуризации обязательств (задолженности) субъектов Российской Федерации перед Российской Федерацией по бюджетным кредитам». Как следует из постановления, реструктуризации подлежит не весь объём займов, а только та, часть, которая была сформирована в следствии привлечении кредитов из федерального бюджета. Поэтому для определения влияния реструктуризации на снижение государственного долга необходимо определить долю бюджетных кредит в общей структуре обязательств, а также изучить динамику изменения совокупной задолженности субъектов РФ.



Рисунок 1. Динамика объёма государственного долга субъектов РФ в 2009-2017 г.г. [4]

На рисунке 1 представлены данные актуальные на 1 января каждого года.

По данным рисунка 1 видно, что в период с 2009 по 2017 г.г. задолженность субъектов РФ возросла на 175202,6 млн. руб. или более чем на 390% - с 60116, млн. руб. (по состоянию на 01.01.2009 г.) до 235319,1 млн. руб. (по состоянию на 01.01.2016 г.). Наиболее резко долг увеличился в период с 2013 по 2014 г. – более чем на 28%. Замедление темпов роста задолженности регионов наблюдается в 2017г., по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. государственный долг увеличился на 3460,1 млн. руб. или 1,49%.

Структура государственного долга субъектов РФ традиционно представлена следующими элементами:

- государственными ценными бумагами субъекта Российской Федерации;
- бюджетными кредитами, привлеченными в бюджет субъекта Российской Федерации от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- кредитами, полученным субъектом Российской Федерации от кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций;
- государственным гарантиям субъекта Российской Федерации;
- иными долговыми обязательствами [1].

Данные таблицы 1 свидетельствуют о структурном сдвиге в составе долгового портфеля субъектов РФ. Если в 2009 г. наибольшую долю в объёме займов занимали государственные ценные бумаги субъектов РФ - 44,72%, то к 2017 г. этот показатель снизился на 25,28 %.

Совокупный объём государственного долга увеличился без малого в четыре раза. В связи с этим и абсолютный прирост всех структурных элементов, в частности по государственным ценным бумагам – увеличился. Если в 2009 г. эмиссия ценных бумаг субъектов РФ составляла 26887,9 млн. руб., то к 2017 г. показатель составил уже 45749,0 млн. руб. Достаточно значительный сдвиг, как в абсолютном, так и относительном выражении наблюдается по показателю государственные гарантии. В 2009 г. на долю государственных гарантий в общем объёме займов приходилось 20,5 % (12325,3 млн. руб.), к 2017 г. показатель уменьшился на 16,73 п.п. и составил всего 3,77 % (8829,7 млн. руб.) в общей структуре.

Таким образом, к 2017г. основными инструментами долгового финансирования, используемыми для обеспечения сбалансированности региональных бюджетов стали бюджетные кредиты (42,09%) и кредиты, полученные в коммерческих кредитных структурах (34,35%).

Таблица 1

Государственный долг субъектов РФ в 2009-2017 гг.

Показатель	2009г.		2013г.		2017г.		Изменение 2017г. к 2009г., п.п.
	всего, млн.руб.	% к итогу	всего млн.руб.	% к итогу	всего млн.руб.	% к итогу	
государственные ценные бумаги субъектов РФ	26887,9	44,72	37541,4	27,77	45749,0	19,44	- 25,28
бюджетные кредиты	4110,5	6,83	42621,1	31,53	99049,4	42,09	+35,26
кредиты, полученные от кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций	16755,9	27,89	43821,6	32,42	80850,9	34,35	+6,46
государственные гарантии	12325,3	20,50	11147,8	8,27	8829,7	3,77	-16,73
иные обязательства	36,8	0,06	8,5	0,0062	840,0	0,35	+0,29
Итого объём государственного долга	60116,5	100	135140,4	100	235319,0	100	x

Представленные данные отражают общую тенденцию структурно-динамических подвижек субфедеральных долговых обязательств и могут иметь некоторые различия относительно конкретно взятого субъекта РФ. Например, в составе субъектов РФ имеются регионы, демонстрирующие нулевые значения государственного долга – г. Севастополь и Сахалинская область [2, с.20]. В 2017г. по отношению к 2016г. 53 субъекта РФ сократили объем задолженности. Тем не менее, имеющиеся позитивные тенденции пока не преобладают над негативными тенденциями, формирующими общую динамику.

Исходя из вышесказанного, программа реструктуризации охватит более 40% государственного долга субъектов РФ. Правила, по которым, будет осуществляться реструктуризация, обозначены в вышеуказанном Постановлении Правительства РФ от 13.12.2017г. № 1531.

Согласно этим правилам, реструктуризация должно осуществляться путем предоставления должнику рассрочки по погашению задолженности по бюджетным кредитам с переносом погашения задолженности по основному долгу и процентам по кредиту на период с 2018 по 2024 год включительно со следующими сроками погашения:

- в 2018-2019 годах в размере 5 процентов суммы задолженности ежегодно;

- в 2020 году в размере 10 процентов суммы задолженности;
- в 2021-2024 годах равными долями по 20 процентов суммы задолженности ежегодно - с возможностью ее досрочного погашения [5].

В случае обеспечения субъектом Федерации в 2018 и 2019 годах роста налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета региона не ниже фактического уровня инфляции период погашения задолженности по основному долгу и начисленным процентам подлежит продлению в 2020 году до 2029 года включительно.

Определены обязательства субъекта Федерации, которые должны быть включены в дополнительное соглашение к соглашению о предоставлении бюджетных кредитов, а также меры ответственности за невыполнение субъектом Федерации условий реструктуризации и принятых обязательств.

Правила министерства также устанавливают темпы сокращения задолженности субъектов в рамках программы реструктуризации. Те регионы, чей государственный долг на начало года превысил 140% к налоговым и неналоговым доходам, к 2019 году должны будут снизить его до 120%, а к 2020 году - до 100% и затем сокращать этот показатель на 2% ежегодно. Регионы с задолженностью менее 50% должны будут к 2020 году довести долг до среднего по стране уровня и удерживать его в этих пределах. Еще одним условием реструктуризации является утверждение и обеспечение реализации высшим исполнительным органом государственной власти региона плана мероприятий по оздоровлению государственных финансов субъекта РФ, включающего программу оптимизации расходов и мероприятия, направленные на рост доходов бюджета и сокращение государственного долга [5].

В отношении регионов с высоким уровнем долговой нагрузки и доли дотаций в структуре доходов вводятся более строгие требования в части финансирования региональных расходов с учётом передачи отдельных функций по исполнению бюджета субъекта Федерации Федеральному казначейству.

Предусматривается также финансовая ответственность субъектов Федерации в случае нарушения графика погашения реструктурированной задолженности по бюджетным кредитам и уплаты процентов за рассрочку, а также в случае неисполнения обязательств по итогам отчётного года в части предельных параметров дефицита, общего регионального государственного долга и регионального государственного долга по рыночным заимствованиям.

Максимальный эффект от реализации реструктуризации получают регионы в структуре долговых инструментов которых преобладают бюджетные кредиты.

Исходя из этого по состоянию на 1 сентября 2017 года в первую десятку субъектов РФ, с максимальной долей задолженности, подлежащей реструктуризации, вошли Калужская область, Чукотский автономный округ, Тверская область, Санкт-Петербург, республика Северная Осетия-Алания, Алтайский край, Чеченская республика, Брянская область, республика Ингушетия, Пермский край [3].

Таблица 2

Регионы с максимальной долей кредитов потенциально подлежащих реструктуризации (относительно общего объема долга на 01.09.2017 г)

Субъект РФ	Долг под реструктуризацию к объёму накопленного на 01.09.2017 г., в %	Долг к налоговым и неналоговым доходам (по итогам 2016 г.), %	Объём долга, подлежащего реструктуризации млрд. руб.
Калужская область	88	85	26,6
Чукотский автономный округ	84	76	9,6
Тверская область	78	66	13,7
Санкт-Петербург	77	3	6,1
Республика Северная Осетия-Алания	75	91	7,3
Алтайский край	70	4	13,5
Чеченская республика	69	53	3,8
Брянская область	69	56	7,0
Республика Ингушетия	67	77	2,0
Пермский край	65	23	8,2

Однако субъекты Российской Федерации, с наибольшим объёмом государственного долга по отношению налоговым и неналоговым доходам в 2016 году, не имеющие в общей структуре долгового портфеля преобладающей доли бюджетных кредитов не получают возможности существенного изменения параметров обслуживания государственного долга. Так, например Республика Мордовия, чей государственный долг составляет 176% к налоговым и не налоговым доходам бюджета, потенциально может получить 13,2 млрд. руб. под реструктуризацию или 29% к общей задолженности, накопленной к 2017 году. Также Республика Хакасия и Костромская область, долговая нагрузка которых превышает 140% имеют потенциальную возможность реструктурировать 2,9 млрд. руб. (12%) и 7,3 млрд.руб. соответственно.

В целом же задолженность 50 субъектов РФ превышает 50% налоговых и неналоговых поступлений в бюджет регионов. В Астраханской области, республики Карелия, республики Марий Эл, Еврейской автономной области, Смоленской области, как и в Хакасии, Мордовии и Костромской области – показатель превышает 100%. Практически 30% бюджетов большинства регионов составляют расходы по обслуживанию государственного долга. В этой связи реализация мер государственной поддержки является как нельзя кстати. При этом, следует отметить, что реструктуризация является добровольным решением регионов, и эффект от предлагаемых мероприятий зависит прежде всего от руководства конкретного субъекта РФ, которое должно обеспечить рост экономики и доходов бюджета и населения.

Таким образом, новая программа по реструктуризации кредитов, полученных из федерального бюджета способна в той или иной степени положительно повлиять на темп роста государственного долга субъектов РФ и структуру осуществляемых займов. Совокупный эффект за 2018 и 2019 г.г. прогнозируется на уровне 430 млрд. рублей, что указывает на возможность оптимизировать долговой портфель субфедеральных территорий, сократить расходы по обслуживанию государственного долга, получить регионам дополнительные финансовые возможности для развития социальной сферы и реализации инвестиционного потенциала.

Литература

1. *Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2017) [Электронный ресурс] URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения 23.10.2018).*
2. *Колодяжная А.Ю. Дифференцированная рейтинговая оценка субъектов Российской Федерации по уровню государственного долга//Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017.- № 12. - С. 17-20.*
3. *Официальный сайт аналитического кредитного рейтингового агентства АКРА. [Электронный ресурс] URL: <https://www.acra-ratings.ru/research/413>(дата обращения 23.10.2018).*
4. *Официальный сайт Министерств финансов РФ [Электронный ресурс] URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/subdbt/ (дата обращения 22.10.2018).*
5. *Постановление Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2017 года № 1531 «О проведении в 2017 году реструктуризации обязательств (задолженности) субъектов Российской Федерации перед Российской Федерацией по бюджетным кредитам» [Электронный ресурс] URL: <http://rulaws.ru/government/Postanovlenie-Pravitelstva-RF-ot-13.12.2017-N-1531/>(дата обращения 22.10.2018).*

Особенности финансовых рисков в отраслях экономики и меры их предупреждения

Н.Е. Новикова, к.э.н.

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

Аннотация. В статье проанализированы инструменты финансового риск-менеджмента, используемые в системе ценообразования предприятий отрасли тяжелого машиностроения. В результате исследования был определен метод страхования - хеджирование, как эффективное средство предупреждения рисков, которое может повлиять на сокращение убытков предприятия в момент купли-продажи товаров на международном рынке.

Ключевые слова: финансовые риски организации, отраслевая экономика, ценообразование, страхование, хеджирование

Abstract. The article analyzes the financial risk management tools used in the pricing system of the heavy engineering industry. As a result of the study, the method of insurance - hedging - was defined as an effective means of preventing risks, which can affect the reduction of losses at the time of sale of goods in the international market.

Keywords: financial risks of the organization, branch economy, pricing, insurance, hedging

Постоянные преобразования в российской экономике, вынуждают отечественных производителей более тщательно продумывать свои управленческие решения с учетом требований не только внутреннего рынка, но и международного.

В связи с этим возникает необходимость учитывать ситуации которые могли бы дисбалансировать деятельность не только отдельных организаций, но и отрасли в целом. Поэтому с каждым годом востребованность детального изучения инструментов финансового риск-менеджмента становится всё более актуальным.

На сегодняшний день менее защищенными в условия нестабильности оказались крупные предприятия, например таких отраслей как отрасли тяжелого машиностроения, где риск связан не только с внутренними факторами, но и с внешними, обусловленными зачастую не только факторами конкурентоспособности, но и факторами макроэкономическими, политическими. При этом ситуация на международном рынке также оказывает отрицательное влияние на ситуацию во всех отраслях экономики, включая машиностроение, которое производит товары инвестиционного спроса. И не смотря на сегодняшние приоритетные направления развития российской экономики предприятия этих отраслей остаются без достаточной поддержки со стороны государства.

Неопределенность, неустойчивость развития таких отраслей зачастую обусловлено зависимостью предприятий от поставок импортных материалов, деталей. Усугубляется ситуация и постоянным колебанием национальной валюты по отношению к другим валютам. Например, девальвация российского рубля по отношению к доллару США и японской иене (наиболее распространенные валюты международных платежей) может негативно повлиять на финансовое состояние эмитента. В то же время увеличение курса российского рубля по отношению к другой валюте может привести к снижению конкурентоспособности продукции российских производителей на международных рынках.

В условиях ужесточения финансирования, увеличение стоимости кредитов, основные потребители продукции предприятий отрасли тяжелого машиностроения начинают снижать долю планируемых расходов на

обновление МТП, а это негативно отражается на финансовых результатах компании.

Также при оценке финансовых рисков в таких отраслях экономике обязательно надо учитывать инфляционные риски, которые могут повлиять не только на рост стоимости сырья и материалов для производства продукции отрасли тяжелого машиностроения, но и негативно сказаться на условиях формирования цены на отдельные группы товаров из-за экономического кризиса, в сторону снижения. Поэтому в условиях роста конкурентной борьбы как на внутреннем, так и на международных рынках очень важно не только правильно выбрать ценовую стратегию, но и максимально оценить возможные риски с функционированием на отраслевом рынке.

Анализ показал, что на уровень выручки предприятий таких отраслях финансовые риски оказывают минимальное влияние. Тем не менее, в случае появления валютных, инфляционных, кредитных рисков можно наблюдать рост издержек предприятия и снижения её результативности.

К примеру рост процентных ставок на рынке может привести к тому, что предприятие будет вынуждено привлекать более дорогие средства для финансирования своей инвестиционной программы (модернизации оборудования) и текущей деятельности. Это приведет к снижению прибыли предприятия. В то же время это снизит стоимость обслуживания уже существующих займов, ставки по которым фиксированы.

Для снижения себестоимости продукции, а именно входящих в ее состав материалов и комплектующих российские предприятия реализуют поиск и ввод альтернативных поставщиков в рамках программы импортозамещения.

Большинство организаций активно работают над замещением импортных комплектующих, используемых в производстве автомобилей нового модельного ряда. Это позволит организации в момент проведения закупок материалов для производства не зависеть от нестабильной ситуации международного рынка и также изменений валюты, а новые машины выведут на российский рынок новое конкурентоспособное оборудование отечественного производства.

На данный момент имеются следующие проблемы по локализации компонентов на территории РФ для предприятий отрасли тяжелого машиностроения:

1. Нехватка инвестиций для разработки продукта, закупки оборудования и организации производства, разработки и производства оснастки, производства прототипов для проведения испытаний.

2. Отсутствие производств и технологий (современная топливная система, электрика, электроника, современный крепеж, фильтрыэлементы, игольчатые подшипники, подшипниковые узлы и пр.).

3. Низкие объемы рынка РФ для локализации компонентов и привлечения иностранных производителей.

4. Отсутствие сырьевой базы в РФ (фильтрыэлементы, пластик, нержавеющая сталь и пр.), что не снижает зависимость от импорта при локализации производства.

Пока проблемы по локализации компонентов имеются на территории РФ, ввести в действие программу импортозамещения в полном объеме не представляется возможным, и чтобы оградить себя от влияния рисков международного рынка, политических факторов организации вынуждены принимать решения о страховании рисков во избежание убытков.

Так как продукция поставляется не только на территории России, но и за границу, цены и возможные убытки напрямую зависят от множества внешних факторов, на что может повлиять именно грамотная ценовая политика предприятия.

К примеру, производство тяжелого машиностроения напрямую зависит от состояния строительства и аграрного сектора экономики. В то время как наблюдается устойчивый рост спроса, объем производства, на международном рынке снижается доля российских автомобилей: китайские производители снижают цены, тем самым создают серьезную конкуренцию для продукции отечественной промышленности.

Ожидается, что в ближайшие годы, если рубль останется стабильным, будет возможным повышение популярности отечественного оборудования за рубежом по двум причинам: цена и надежность. Тем не менее, в России наблюдается снижение платежеспособности, что означает, что спрос на новое оборудование будет уменьшаться. На состояние отрасли влияет целый ряд факторов, поэтому трудно делать долгосрочные прогнозы.

Организациям требуется определить размер риска и путем сравнения степени риска различных вариантов остановиться на варианте, который в наибольшей степени соответствует стратегии риска, выбранной управляющей компанией.

Риск в предпринимательской деятельности измеряется как в абсолютном выражении - суммой потерь и степенью риска, то есть степени вероятности недостижения планируемого уровня цен. Первый показатель характеризует абсолютный риск, второй – относительный риск. Абсолютный риск выражается в тенге, а относительный в процентах.

Высокая степень риска проекта приводит к необходимости поиска путей ее неестественного сокращения за счет активного управления и прогнозирования; новых методов продвижению продукции включая завоевание новых рынков, увеличения своего сегмента на рынке со специализацией на однородную продукцию или реализация стратегии диверсификации.

Еще одним инструментом снижения уровня риска в данной отрасли это создание рынка товаров с определенным уровнем риска и стабильным удерживанием своих позиций в отрасли. Поэтому даже, если организация не склонна к риску и готова отказаться от части дохода, во избежание риска, приобретение страховки гарантирует субъекту получение одинакового дохода независимо от того, понесет он потери или нет.

Так как доходы при получении страховки равны ожидаемым потерям, то данный стабильный доход равен ожидаемому доходу, связанному с риском. Распределение риска реализуется при разработке финансового плана и

контрактных документов. Как и анализ риска, его распределение между участниками проекта может быть качественным и количественным.

Страхование рисков - это, по существу, передача определенных рисков страховой компании.

Практика рыночной экономики вызвала потребность страхования цен, которое производится методом включения в договор поставки определенных оговорок либо о росте или снижении расходов, либо об изменении рыночных цен.

Использование таких оговорок позволяет поставлять дополнительные объемы товаров в случае снижения цены или уменьшать объемы - в случае роста цены. Такой вид страхования получил название страхование от изменяющейся конъюнктуры рынка.

Еще одним инструментом предупреждения риска в данной отрасли это использование хеджирование цены, то есть страхование риска от возможных убытков путем переноса риска изменения цены с одного лица на другое.

Этот инструмент выбирается таким образом, чтобы неблагоприятные изменения цены хеджируемого актива или связанных с ним денежных потоков компенсировались изменением соответствующих параметров хеджирующего актива. Необходимо помнить, что цена на экспортируемую продукцию зависит в большей части от себестоимости, на которую имеет влияние курс доллара США. Валютный риск влияет не только на состав цены, которую чаще всего устанавливают заранее, но и на цену поставки товара на международный рынок. В связи с этим наиболее эффективным способом хеджирования является покупка единого форвардного контракта для суммарного денежного потока. Способ заключается в хеджировании одним форвардным контрактом всех денежных притоков, а другим — всех оттоков.

Исходя из проведенных расчетов, чтобы воспользоваться хеджированием одновременно нескольких денежных потоков, требуется обозначить все транзакции, которые подвергаются риску, связанному с валютными изменениями для всех сроков погашения, совершить сложение размеров каждого оттока и притока капитала, после чего получить чистые денежные потоки. Следующим этапом будет - подсчет приведенной стоимости отдельно каждого чистого притока и оттока для каждой из валют. Стоит отметить, что стоимость контракта для притоков должна быть абсолютно противоположная, т.е. со знаком минус, приведенной стоимости каждого денежного притока, а срочность до погашения равняется дюрации чистых притоков. Такую операцию необходимо осуществить для каждой валюты, в которой осуществляются международные контракты. В случае отсутствия форвардных контрактов нужно использовать самый долгосрочный контракт из всех имеющихся и хеджировать капитализированную стоимость всех денежных потоков, которые появятся после погашения контракта.

Необходимо отметить, что, даже если предприятие хеджирует все контрактные риски, валютный риск не ликвидируется полностью. Со временем изменение дюрации денежных потоков может не совпадать с

изменениями дюрации форвардного контракта, поэтому нужно осуществлять корректировку самого хеджа.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что страхование считается одним современных, эффективных методов управления риском в отрасли тяжелого машиностроения.

Литература

1. Мельников В.А. Особенности прогнозирования вероятности возникновения кризисной ситуации на основе использования шкалы финансово-экономической устойчивости. // Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации: материалы VI Международной научно-практической конференции в рамках Плехановской весны и 110-летия университета. - Смоленск: Издательство: Универсум, 2017. С. 126-129.

2. Новикова Н.Е. Маркетинг партнерских отношений как инструмент эффективности управления. // Актуальные вопросы модернизации: экономика, образование, управление и право: материалы IV международной научно-практической конференции. - Нижний Новгород: Издательство: Нижегородский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова", 2016. С. 374-379.

3. Савченко Т.К. Проблемы развития страхового бизнеса. // Смоленский регион: проблемы развития и управления сборник научных статей. - Смоленск: Издательство: Универсум, 2010. С. 291-293.

4. Яроцкая Е.В. Бюджетирование - инновационная технология в современных условиях. // Инновации: бизнес. Образование: материалы международной научно-практической конференции. Смоленск: Издательство: Международный центр научно-исследовательских проектов, 2014. С. 109-115.

Исследование процессов формирования сберегательной активности российского населения

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

*Т.В. Тимофеева, к.э.н., доцент
Оренбургский ГАУ, Россия*

Аннотация. Рассмотрено понятие «прирост финансовых активов». Проведен динамический многофакторный анализ влияния факторов на

уровень прироста финансовых активов населения по данным РФ. Определено, что для российской экономики в современных условиях характерен невысокий, но достаточно стабильный, уровень сберегательной активности населения, зависящий от уровня доходов населения и степени его вовлеченности в инвестиционные процессы.

Ключевые слова: *сберегательная активность населения, расходы населения, среднедушевой доход населения, основной капитал, финансовый рынок.*

Summary. The concept «gain of financial assets» is considered. The dynamic multiple-factor analysis of influence of factors on the level of a gain of financial assets of the population according to the Russian Federation is carried out. It is defined that of the Russian economy in modern conditions it is characteristic low, but rather stable, the level of savings activity of the population depending on the level of income of the population and degree of his involvement into investment processes.

Keywords: *savings activity of the population, population expenses, average per capita income of the population, fixed capital, financial market.*

В условиях экономических санкций, ограничивающих доступ российской экономики к внешним источникам инвестиций, актуализировался вопрос о поиске внутренних резервов финансирования, среди которых сбережения населения традиционно считаются наиболее важным. При этом, для российской экономики характерно, что основная часть сберегаемых домохозяйствами средств, размещается в банковской системе, преимущественно через вкладные операции, которые, в свою очередь являются важной составляющей ресурсной политики любого коммерческого банка.

Социально-экономическое значение вкладных операций коммерческого банка определяется теми функциями, которые они выполняют при мобилизации и использовании свободных денежных средств населения и той ролью, которую эти средства играют в процессе перераспределения национального дохода [1].

Эти средства оказывают непосредственное воздействие на уровень потребления и рост благосостояния населения, на интенсивность кредитных вложений, на денежный оборот страны.

Исследование особенностей формирования сбережений населения и их роли в инвестировании экономики показывают [2], что в развивающихся странах относительный уровень сбережений выше, чем в развитых в связи с большим объемом накопленного богатства и относительно более низким уровнем процентных ставок. При этом, в периоды снижения уровня жизни, сберегательная активность несколько выше, чем в периоды экономического роста.

Уровень сбережений населения оценивается на основе различных методологических подходов и показателей, среди которых исследователи

выделяют показатель потенциальных сбережений [3], нормы сбережения [4] и сберегательной активности.

Согласно методологии Росстата [5], для характеристики сберегательной активности населения может быть использован показатель «прирост финансовых активов», который включает прирост (уменьшение) вкладов на счетах граждан, денег на руках у населения, расходов на приобретение ценных бумаг, иностранной валюты, покупку населением скота и птицы, изменения средств на счетах индивидуальных предпринимателей, за минусом изменения задолженности по кредитам.

Формирование и изменение сберегательной активности населения связано с влиянием комплекса макроэкономических факторов, среди которых на первом месте, несомненно, стоит уровень благосостояния страны и ее жителей, степень развитости финансовой инфраструктуры и уровень финансовой грамотности граждан.

С целью оценки влияния макроэкономических показателей на сберегательную активность населения России, в качестве которой принимается показатель прироста финансовых активов населения (y – прирост финансовых активов, %), в работе был проведен корреляционно-регрессионный анализ. Базой исследования послужили временные данные за 2000-2016гг. в целом по РФ. В качестве регрессоров были использованы следующие показатели:

x_1 – ВВП на душу населения, руб.;

x_2 – индекс потребительских цен, %;

x_3 – уровень занятости населения, %;

x_4 – объем инвестиции в основной капитал, млн. руб.;

x_5 – сальдированный финансовый результат, млн. руб.;

x_6 – среднедушевой доход населения, тыс.руб./ мес.;

x_7 – число филиалов коммерческих банков на тысячу человек населения региона, шт. / тыс. чел.

Выбранные факторы теоретически должны оказывать влияние на сберегательную активность населения в силу выявленных и обоснованных макроэкономических пропорций и взаимосвязей, неоднократно описанных в исследованиях различных ученых.

К примеру, величина валового внутреннего продукта определяет степень экономического развития экономики, от которого зависит и уровень жизни населения, и степень его уверенности в будущем, и развитость финансового рынка. Все эти моменты предопределяют большую склонность населения к формированию сбережений.

Уровень инфляции определяет реальные ставки на финансовом рынке, и, как следствие, возможность сохранения и преумножения относительно свободных средств населения в форме различных финансовых активов.

Занятость населения характеризует ту его часть, которая потенциально имеет доход, следовательно, может участвовать в процессе накопления сбережений.

Объем инвестиций в основной капитал является фактором, характеризующим больше процесс использования свободных ресурсов населения, т.е. спрос на них, но, как известно, спрос и предложение являются факторами взаимного влияния.

Выбор остальных факторов обосновывается аналогично [6].

В результате применения алгоритма корреляционного анализа была получена матрица парных коэффициентов корреляции (табл. 1), позволяющая судить о тесноте связи регрессоров с результативным признаком и между собой.

Таблица 1 – Матрица парных коэффициентов корреляции

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇
Y	1							
X ₁	0,8626	1						
X ₂	-0,5839	-0,5862	1					
X ₃	0,2105	0,1672	0,1894	1				
X ₄	0,8336	0,9883	-0,6273	0,0722	1			
X ₅	0,8255	0,8194	-0,7621	0,1074	0,8132	1		
X ₆	0,8886	0,9890	-0,6166	0,1661	0,9878	0,8322	1	
X ₇	-0,7902	-0,8944	0,4374	-0,2293	-0,8340	-0,7145	-0,8463	1

Наиболее тесная связь выявлена между приростом финансовых активов, ВВП на душу населения ($r_{yx1} = 0,8626$), объемом инвестиций в основной капитал ($r_{yx4} = 0,8336$), сальдированным финансовым результатом ($r_{yx5} = 0,8255$), среднедушевым доходом населения ($r_{yx6} = 0,8886$) и числом филиалов коммерческих банков приходящихся на 1 тыс. чел. ($r_{yx7} = -0,7902$). В результате, использование модели со всеми предполагаемыми регрессорами является неадекватным, поэтому в ходе пошагового регрессионного анализа из 7 факторов нами были отобраны два: X₄ – объем инвестиции в основной капитал, млн. руб.; X₆ – среднедушевой доход населения, тыс.руб./мес.

Результаты регрессионной статистики (рис.1) свидетельствуют о высоком качестве полученной модели. Регрессионное уравнение имеет вид:

$$y = 228,259 - 0,00078x_4 + 0,5812x_6$$

и показывает, что с увеличением объема инвестиций в основной капитал на 1 млн. руб., доля финансовых активов в расходах населения будет уменьшаться на 0,00078%, а с ростом среднедушевых доходов населения на 1 тыс. руб./мес. доля финансовых активов в расходах населения будет увеличиваться 0,5812%.

	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
1		Вывод итогов							
2		Регрессионная статистика							
3		Множественный R	0,94149						
4		R-квадрат	0,88641						
5		Нормированный R-квадрат	0,87018						
6		Стандартная ошибка	765,059						
7		Наблюдения	17						
8		Дисперсионный анализ							
9			df	SS	MS	F	Значимость		
10		Регрессия	2	63946240,78	31973120,39	54,62543	2,4399E-07		
11		Остаток	14	8194419,335	585315,6668				
12		Итого	16	72140660,12					
13									
14			Коэффи	Стандартная	t-	P-	Верхние		
15			циенты	ошибка	статистика	Значение	Нижние 95%	95%	
16		γ-пересечение	228,259	367,4039018	0,621274704	0,544403	-559,744245	1016,2617	
17		x4	-0,00078	0,00026135	-2,970175892	0,010133	-0,00133679	-0,0002157	
18		x6	0,5812	0,131571304	4,417367753	0,000585	0,29900645	0,8633912	

Рисунок 1 – Результаты регрессионного анализа

Верификация эмпирических результатов в части среднедушевых доходов подтверждает теоретические выкладки, согласно которым при более высоком уровне дохода, сберегательная активность населения растет.

Относительно объема инвестиций теоретическая связь в принципе также подтверждается. Как отмечалось выше, сбережения населения традиционно выступают источником инвестиций в основной капитал. Следовательно, при наращивании объемов инвестиций происходит использование сбережений, т.е. их сокращение, и отмечается обратная зависимость [7].

Так, упомянутый уровень инфляции не оказывает значимого влияния на сберегательную активность населения в силу ограниченности сберегательных возможностей, когда население предпочитает хранить сбережения в форме банковских вкладов, невзирая на уровень предлагаемой доходности, т.к. не доверяет другим формам сбережения. Кроме того, инфляционное влияние проявляется не сразу, а с определенным лагом. Исследования показывают, что в рамках 2000-2016гг. наибольшая зависимость инфляции на уровень сберегательной активности без учета других факторов проявляется с лагом в 3 года, когда коэффициент корреляции составляет -0,82. Теснота связи без лага составляет всего -0,44. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,886$ свидетельствует о том, что 88,6% всей вариации прироста доли финансовых активов в расходах населения обусловлено влиянием вариации уровня объема инвестиций в основной капитал и размером среднедушевого дохода населения и 11,4% влиянием неучтенных в модели факторов.

Оценка статистической значимости параметров регрессии дана на основе t -статистики Стьюдента. Была выдвинута гипотеза H_0 о статистически незначимом отличии показателей от нуля: $a=b_i=0$, и определен t -критерий Стьюдента:

$$t_a=15,16; t_{b4}=2,97; t_{b6}=4,41$$

$t_{табл.}$ составило 2,13. Гипотеза H_0 отклоняется, т.к. фактические значения t -критерия Стьюдента больше табличного значения, следовательно, t_a , t_{b4} и t_{b6} не случайно отличаются от нуля и являются статистически значимыми.

Оценку надежности уравнения регрессии в целом и показателя тесноты связи дает F -критерий Фишера. По данным дисперсионного анализа $F_{факт.}$

=54,62. Вероятность случайно получить такое значение F-критерия составляет 0,0000002, что не превышает допустимый уровень значимости 5%.

Следовательно, полученное значение не случайно, оно сформировалось под влиянием существенных факторов, то есть подтверждается статистическая значимость всего уравнения и показателя тесноты связи.

Таким образом, на формирование сберегательной активности населения России статистически доказанное влияние оказывает интенсивность инвестиционных процессов и уровень материального благосостояния населения. Остальные факторы не оказывают статистически значимого влияния в силу различных причин.

В этой связи, можно согласиться с мнением отдельных исследователей данного вопроса о необходимости повышения сберегательной активности населения в целях увеличения объёма накоплений и их последующего вовлечения в экономический оборот [8, 9]. Решение поставленной задачи видится через формирование финансово дееспособной клиентской базы, расширение масштабов финансового образования граждан и развитие у них установок на формирование долгосрочных стратегий финансового планирования, а также через развитие механизмов заинтересованности населения и банков в инвестировании сбережений в экономику региона [2].

Литература

1. Снатенков А.А., Приор Н.С. *Сбережения населения и их место в финансово-экономической системе Российской Федерации. Оренбург, 2014.*
2. Белехова Г.В. *Индикаторы сберегательной активности населения (на примере Вологодской области) // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II Междунар. науч. конф. г. Санкт-Петербург, июнь 2013. СПб.: Реноме, 2013. С. 119-122.*
3. Григорьев Л., Иващенко А. *Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций // Вопросы экономики. 2011. № 6. С. 4–19.*
4. Ефимова М.Р., Аббас Н.Ю. *Инвестиционный потенциал населения России: основные аспекты статистического изучения // Вопросы статистики. 2011. № 1. С. 21–30.*
5. http://adept.srcc.msu.ru/adept/urov_blag/method/method_012.htm
6. Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. *Статистическая оценка особенностей формирования сбережений населения в России // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. №1. С. 78-95.*
7. Кондратьева З.А. *Оценка сбережений населения и индивидуальных инвестиций в РФ в условиях влияния экономических санкций // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. №4. С. 51-61.*
8. Малкина М.Ю., Храмова И.Ю. *Факторы сбережений населения: страновой и региональный анализ // Экономический анализ: теория и практика. 2017. №11. С. 2004-2027.*

9. Такмакова Е.В., Спасская Н.В. *Сбережения в механизме трансформации доходов населения в инвестиции // Финансы и кредит. 2017. №16. С. 949-957.*

Современное состояние инвестиционной деятельности страховых компаний Казахстана

М.А. Уразгалиева, к.э.н., доцент

Г.А. Джамалова, магистр, старший преподаватель

Т. Адилулы, магистрант

Актюбинский университет им. С. Баишева, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы эффективного и надежного размещения временно свободных денежных средств с целью приумножения капитала страховщиков. На цифровом материале анализируется современное состояние инвестиционного портфеля страховых компаний Казахстана за 2015-2017 годы и выявлено, что страховые резервы приоритетно размещаются в классические финансовые инструменты такие, как вклады и ценные бумаги т.е. отмечается недостаточная дифференциация структуры инвестиционного портфеля.

Автором обосновываются преемственность опыта зарубежной практики по привлечению более новых инструментов таких как, депозитные сертификаты, инвестиционные сертификаты и другие, которые успешно реализуются в развитых европейских странах. Кроме того, обращается пристальное внимание на перестрахование, как метода повышения финансовой устойчивости деятельности страхового бизнеса в Казахстане.

Ключевые слова: *инвестиционная политика, инвестиционная деятельность, инвестиционный портфель, ликвидность, доходность, инвестиционные риски.*

Abstract. The article deals with the problems of efficient and reliable placement of insurers temporary free funds in order to increase capital. The digital material analyzes the current state investment portfolio of Kazakhstan insurance company for 2015-2017 years and reveals that insurance reserves are prioritized in classical financial instruments such as deposits and securities, and that there is insufficient differentiation of investment portfolio structure. The author substantiates experience continuity of foreign practice in attracting more new tools such as Deposit certificates, investment certificates and others that are successfully implemented in developed European countries. In addition, close attention is paid to reinsurance as a method of improving the insurance business financial stability in Kazakhstan.

Keywords: investment policy, investment activity, investment portfolio, liquidity, profitability, investment risks.

Национальный страховой рынок развивается путем обеспечения рациональной структурой финансовых ресурсов и капитала из различных источников, благодаря которым, формируются системы как финансовых, так и инвестиционных потоков. При движении финансовых потоков в распоряжении страховщика, в течение некоторого срока, оказываются временно свободные от обязательства средства, которые могут быть инвестированы в целях получения дополнительного дохода [1].

И страховые компания в РК имеют возможность эти временно свободные финансовые средства инвестировать в инфраструктурные инвестиционные проекты с целью развития базовых отраслей казахстанской экономики и в результате инвестиции есть гарантия получения достаточно высокой доходности, которая и служит источником получения прибыли.

Для реализации инвестиционной политики страховые компаний формируют инвестиционные портфели, при этом ориентируются на свою выработанную инвестиционную стратегию, которая учитывала бы степень возможных различных рисков и пути их минимизации, была направлена на обеспечение ликвидности, надежности и высокой доходности инвестиционного портфеля.

Чтобы вложить имеющиеся свободные средства более надежно и эффективно, не следует ограничиваться одним лишь инструментом умножения капитала, так как это весьма рискованно, поэтому их надо распределить по разным направлениям так, чтобы возможные потери в одной области компенсировались повышенным уровнем дохода в другой, так будет намного. Практическая реализация этой идеи являет собой инвестиционный портфель [2].

Таким образом, выбор целей формирования инвестиционного портфеля определяет соответственно и политику инвестирования. Выделяются активные и пассивные, рыночные и оптимальные портфели, портфели дохода и портфели роста, агрессивные (спекулятивные) портфели, умеренные, консервативные и другие. Вид формируемого инвестиционного портфеля зависит от разработанной инвестиционной политики страховой компании и выбранной позиции финансовых менеджеров при принятии решений по выбору ценных бумаг, исходя из оценки соотношений риска и доходности.

По нашему мнению, формирование инвестиционных портфелей страховщиков должно происходить в соответствии «теории портфеля», согласно которой необходимо найти эффективное сочетание инвестиционных инструментов по задаваемым критериям прибыльности и риска.

Существуют следующие виды портфельного инвестирования:

- безрисковый (малорисковый);
- рисковый;
- консервативно-сбалансированный [3].

Анализ инвестиционного потенциала казахстанских страховых компаний, оценка качества инвестиционного портфеля позволили

констатировать, что инвестиционная деятельность страхового сектора носит консервативно-сбалансированный характер.

Для успешного осуществления инвестиционной деятельности, достижения эффективных конечных результатов в страховых компаниях стали функционировать отделы по управлению финансовыми ресурсами, которые разрабатывают программы движения финансовых ресурсов путем тщательного изучения современных условий инвестирования временно свободных страховых резервов, занимаются ранжировкой коммерческих банков второго уровня (далее БВУ) и других финансово-кредитных учреждений и проводят выбор наиболее рациональных инвестиционных проектов.

Результаты исследования реализации инвестиционной политики страхового рынка Казахстана за последние годы показали в целом положительную динамику, хотя очевидны проблемы в структуре размещения страховых резервов, но прогнозировать увеличение инвестиционной роли сложно и возможно при наличии предпосылок на ближайшую перспективу.

Самая главная причина видится в первую очередь в недооценке роли и места страхования как потенциальных инвесторов со стороны государства, хотя одним из востребованных поставщиков внутренних инвестиционных ресурсов в Казахстане остается страховой рынок, в ресурсах которых, остро нуждается особенно реальный сектор национальной экономики.

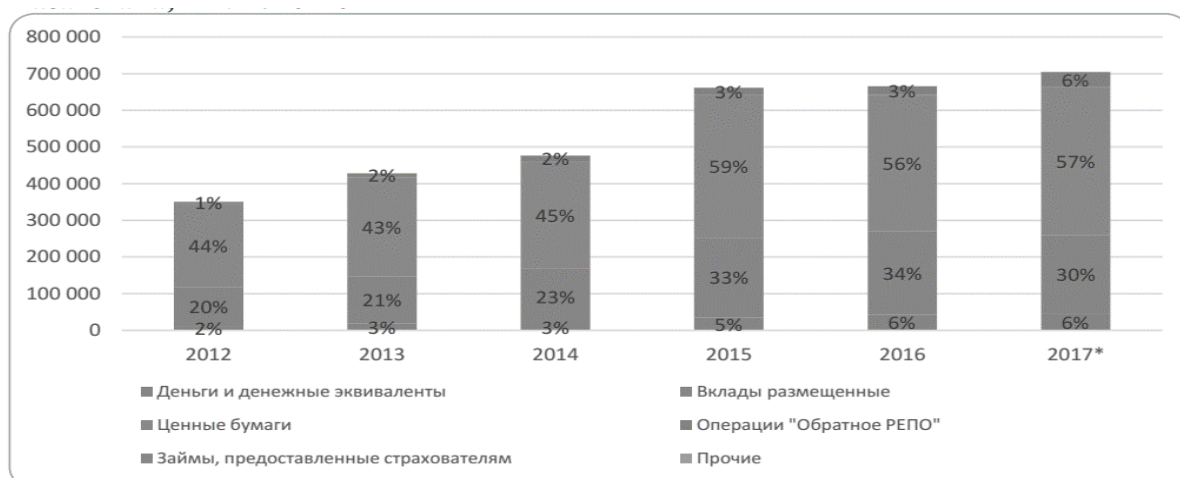


Рисунок 1. Структура инвестиционного портфеля страховых компаний Казахстана

По рисунку 1 отмечается слабая дифференциация структуры инвестиционного портфеля и до 90 % страховых резервов в основном размещены в классические финансовые инструменты такие, как вклады и ценные бумаги. Но в развитых странах практикуют преимущественно привлечение новых инструментов как, выдача займов и др. А в Казахстане использование данного инструмента возможно только страховыми компаниями, имеющими лицензию по классу «страхование жизни». Страховые компаний Казахстана не привлекают для инвестиции прочие инструменты, которые включают аффинированные драгоценные металлы и металлические депозиты. По оценкам аналитиков, экспертов страховыми

компаниями инвестированы в реальный сектор экономики 39 млрд. тенге, а инвестиционный портфель в 2017 году насчитывает около 705 млрд. тенге.

На сегодняшний день в структуре инвестиционного портфеля наибольшим приростом характеризуются операции «обратное РЕПО», который составил 83%, но доля в структуре незначительная и данный вид инструментов актуален со стороны страховщиков в связи краткосрочностью и умеренной доходностью [4].

В современных условиях рынка основной инвестиционный доход складывается от вознаграждений по депозитам и ценным бумагам. При этом доходы от переоценки очень неустойчивы и зависят от множества макроэкономических факторов.

Ведущие экономисты или руководители крупных страховых организаций отмечают, что государственные ценные бумаги, инструменты международных финансовых организаций, инструменты эмитентов с высокими рейтинговыми оценками являются наиболее ликвидными и надежными и более высоколиквидным инструментом выделяют обычно банковские вклады с возможностью изъятия средств, хотя процентные ставки бывают ниже. На 1 августа 2017 года доля инвестиционного портфеля страховых компаний (депозиты, ценные бумаги) в общем объеме активов составила 90%.

Итак, грамотно реализованная инвестиционная политика страховых компаний обеспечивает баланс между надежностью и доходностью, так как для страховщиков установлены существенные ограничения в части требований к рейтингам инструментов, эмитентов, лимитов.

Наиболее ликвидная и надежная часть инвестиционного портфеля адаптирована на покрытие всех обязательств страховых компании и получение фактической маржи платежеспособности на достаточном уровне.

Вместе с тем, отечественный рынок ценных бумаг предлагает инструменты с высокой доходностью, но не всегда эти инструменты соответствуют требованиям по надежности.

В действительности, казахстанский страховой рынок концентрирован краткосрочными инвестициями. Портфель ценных бумаг демонстрирует умеренный рост – 8%, а депозитный портфель наоборот снижение на 5-6% [5].

Учитывая, какое значение имеют инвестиции для экономики Казахстана необходимо использование потенциала страховых ресурсов в качестве долгосрочных вложений в различные приоритетные сектора современной экономики.

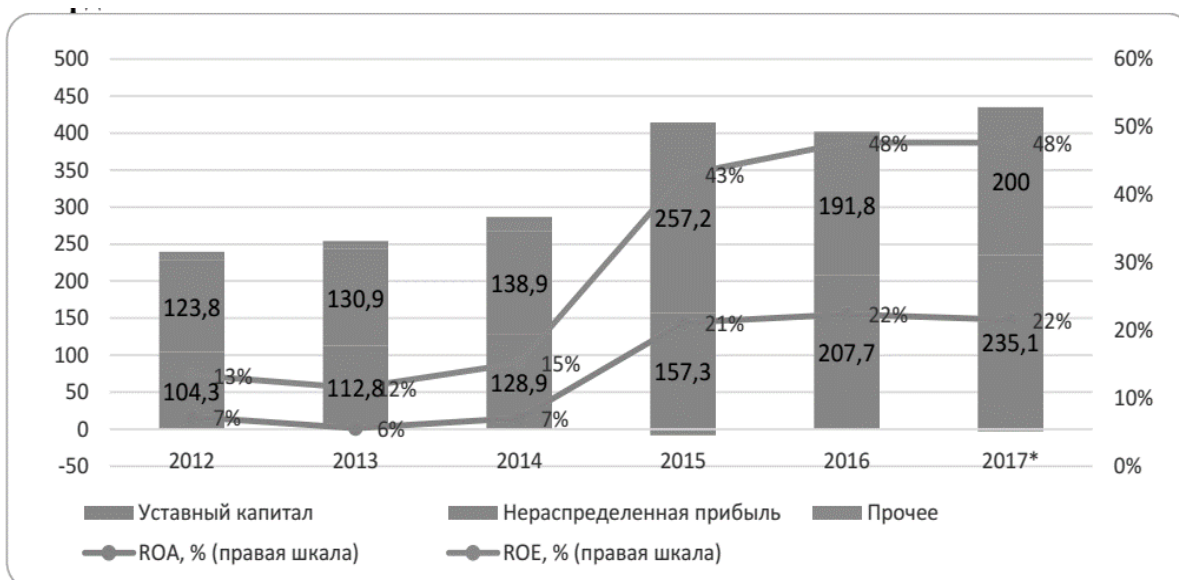


Рисунок 2. Структура собственного капитала в динамике в млрд. тенге

За последние годы очевидна низкая капитализация страховых компаний из 32 у 26 страховых компаний собственный капитал не превышает 10 млрд. тенге. По рисунку 2 прирост собственного капитала в среднем за три года (2014 и 2016-2017гг.) составляет 5,4%. Резкий скачок роста от доходов инвестиционной деятельности выявлен в 2015 году в связи с девальвацией тенге. Основную долю в собственном капитале занимает уставный капитал в размере от 44% в 2012 году до 52% в 2017 году, капитализация осуществляется за счет нераспределенной прибыли.

Анализ данных рисунка 2 позволил нам сформулировать следующие результаты:

- наблюдается умеренный прирост доходов по годам от 2012 по 2017 годы, в основном доходы формируются от страховой деятельности и их доля в общем объеме колеблется от 83% до 93%;

- в структуре наличие прочих доходов наблюдается за период 2012-2014 годы, в остальные периоды по рисунку сведены на нет;

- прирост расходов по годам неравномерный, так как в отдельные годы резко увеличиваются и это напрямую связано с опережающим приростом страховых выплат, изменениями страховых резервов и прочими расходами, которые имеют место и ими являются административные расходы и комиссионное вознаграждение;

- чистая прибыль в 2017 году оказалась в абсолютной сумме ниже, чем в 2016 году, прогнозы ожидаемого прироста не подтвердились.[5]

Вполне надежным инструментом инвестирования для страховщиков эксперты считают депозитные сертификаты, так как их преимущества очевидны. Как известно, депозитный сертификат – ценная бумага, предоставляющая ее владельцу право на имеющийся на счете в банке – эмитенте денежный вклад.

Итак, основные преимущества депозитных сертификатов для страховых компаний заключаются в следующем:

- во-первых, это их достаточная ликвидность;
- во-вторых, заранее определенная доходность и срок обращения.
- и, в-третьих, депозитные сертификаты обращаются на KASE, что дополнительно повышает их рейтинг.

По нашему мнению, в перечень инструментов для формирования инвестиционного портфеля страховых компаний необходимо ввести депозитные сертификаты в сумме аналогичной вкладам – не более 15% от суммы активов.

В Казахстане идет бурное развитие жилищного рынка и это вызвало необходимость появления нового финансового инструмента, пользующегося спросом как у населения, так у страховщика. Государство может не позволить страховщикам инвестирования напрямую в недвижимость, тогда можно воспользоваться инвестиционными сертификатами – ценными бумагами с целью обеспечения перетока свободных денежных средств страховых компании.

Суть заключается в том, что инвестиционные сертификаты удостоверяют о вложении определенной суммы финансовых ресурсов в строительство нового жилья. Зачастую цена строящегося жилья с приближением срока окончания строительства может меняться в сторону роста, в таком случае, владелец инвестиционного сертификата приобретает жилье по цене указанной в данном сертификате, а страховщик получает доход, так как с ростом стоимости жилья увеличивается курс инвестиционного сертификата.

Страховые компании - инвесторы, которые боятся риска, обычно приобретают инвестиционные сертификаты на вторичном рынке по более высокой цене еще до окончания строительства. И в любом случае владельцам инвестиционного сертификата будет обеспечена сохранность, а возможно и прирост вложенных средств, а в самом крайнем случае он может продать его по номиналу и вернуть вложенную сумму, при этом спрос на него будет достаточно высоким.

Отсюда, инвестиционный сертификат очень выгоден для привлечения средств населения. С другой стороны, с увеличением стоимости приобретаемого жилья повышается курс инвестиционного сертификата, и, тогда, страховщик при необходимости сможет продать его по более высокой цене с получением дохода.

Во всех сложившихся случаях владелец инвестиционного сертификата обеспечит сохранность, кроме того, будет обеспечен прирост вложенных средств, связанный с продажей его по номиналу и с возвратом вложенной суммы и при этом сохранит достаточно высокий спрос на него.

Инвестиционные сертификаты по сравнению с ипотечными облигациями в первую очередь привлекают финансовые ресурсы населения и будут гарантией не только приобретения жилья по более низкой цене, но и дают возможность заранее вложить денежные средства в будущее жилья.

При этом для физических лиц необходимо установления их преимуществ перед другими инвесторами, определив некоторую норму в приобретении сертификатов. К примеру, для институциональных инвесторов - 60%, для населения – 40%.

В пределах нормативов по диверсификации активов для страховых компаний можно установить предел, например, не более 10%. в то или иное время.

Так как в инвестиционной деятельности страховых компаний государству принадлежит центральная роль в регулировании в части нормативов по диверсификации активов и их ликвидности, то главной задачей будет являться целевое направление данных ресурсов на развитие экономики страны.

Ограничения государства в виде разрешения инвестирования только в облигации компаний по листингу отвлекает средства от малого и среднего бизнеса, направляя их в банки и в крупные компании и та важная задача т.е. целевое использование инвестиционных ресурсов на развитие экономики осуществляется через механизм государственного регулирования нормативов по инвестиционным вложениям страховых организаций.

Инвестиционная деятельность страховщика, как и любого другого инвестора, регулируется законом от 8 января 2010г. «Об инвестициях». Из-за специфики страховой деятельности помимо норм закона размещение страховщиками временно свободных средств регулируется также «Правилами создания страховых резервов», утвержденными от 25 февраля 2013г.

Для участия в инвестиционном процессе необходимо наличие возможности страховщика, выраженные в форме инвестиционного потенциала, который реализуется в процессе инвестирования страхового фонда и собственного капитала.

Инвестиционный потенциал это разница между общей суммы финансового потенциала и вычетами расходов на ведение дела, заемных средств и страховых выплат. Если суммы перечисленных вычетов увеличиваются опережающими темпами по сравнению с ростом объема страхового фонда и собственного капитала, то складывается ситуация, когда при увеличении финансового потенциала страховой организации ее инвестиционный потенциал уменьшается.

На практике существуют организации, у которых при большом финансовом потенциале инвестиционный потенциал невелик. Инвестиционный доход - дополнительный источник прибыли страховщика, кроме прибыли от проведения страховых операций. Доходы от инвестиционной деятельности могут быть использованы как на компенсацию убытков от страховых операций, на развитие страхового дела, так и в коммерческих целях или на потребление.

У страховщиков цивилизованных стран, как Европа и США основной центр прибыли находится именно в сфере управления активами, а большинство отечественных страховщиков считают инвестиционную

деятельность вспомогательным источником доходов, а основные доходы получают непосредственно от страховой деятельности.

Практика показывает, если страховые компании недостаточно уделяют внимание на получение инвестиционного дохода от размещения средств страховых резервов, то они теряют шанс выживания в конкурентной борьбе. Так как компании, имеющие более высокий инвестиционный доход, могут снижать тарифы, причем это будет отражением их реальных конкурентных преимуществ.

Для структуры инвестиций "средней" казахстанской страховой компании по-прежнему характерно преобладание нерыночных вложений, которые можно назвать "вынужденными". Сегодня, несмотря на продолжающееся снижение, на "вынужденные" инвестиции по-прежнему приходится более половины инвестиционного портфеля "среднего" страховщика.

Концентрация страховыми организациями в своих руках значительных финансовых ресурсов делает страхование важнейшим фактором развития экономики путем активной инвестиционной политики. Страховщики превращают пассивные денежные средства, полученные от различных владельцев полисов, в активный капитал, действующий на рынке. Так, еще В.К. Райхер отметил, что «собирая и накапливая колоссальные денежные средства, буржуазное страхование питает своими вкладами банковскую систему и дает возможность широкого и длительного использования страховых капиталов путем обращения их в фондовые ценности для нужд государства» [6].

Аккумуляированные финансовые потоки инвестируются в развитие реального сектора экономики, и страховые компании выступают как мощный институциональный инвестор. Общеизвестно, что в развитых странах мира страхование считается стратегическим центром экономики, к примеру, в Европе общая сумма инвестиций страховщиков составляет около 28 % ВВП.

В современных рыночных условиях вполне логично, если инвестиционная деятельность в страховании жестко регулируется государством, а необходимость государственного регулирования вызвана еще и тем, что направление потоков инвестируемых средств одобряется государством, которые отдают предпочтения развитию отечественных предприятий в целях дальнейшего развития национальных экономик.

В зарубежной практике страхования должны быть выработаны правила инвестиционной деятельности страховых организаций и достаточно жестко регламентированы размещение временно свободных средств для обеспечения стабильного функционирования страхового рынка в целом и обеспечения гарантии платежеспособности каждого отдельного страховщика.

Нами отмечается, что только страховые резервы обеспечивают выполнение обязательства страховщиков перед страхователями, поэтому они должны быть размещены рационально и эффективно. Управлению инвестиционными рисками уделяется большое внимание и в первую очередь, учитываются риски, связанные с размещением страховых резервов.

Для обеспечения гарантий выполнения страховых обязательств необходимо снижать инвестиционные риски, так как в случае недостаточности активов, покрывающих страховые резервы, страховщик будет ориентироваться на все свои активы для осуществления страховых выплат, а на перестраховщиков.

Если сформирован страховой портфель, то страховые компании разрабатывают свою инвестиционную политику, хотя со стороны государства обеспечивается жесткая регламентация по ряду общих вопросов организации страхового инвестирования, по реализации принципов инвестиционной деятельности, экономических нормативов и требований, предъявляемых к размещению активов.

Инвестиционная деятельность должна быть базирована на общепринятых в мировой практике принципах: надежности (возвратности), прибыльности, ликвидности и диверсификации.

Страховщики при управлении инвестиционной деятельностью в случае необходимости должны располагать возможностью легкого и быстрого конвертирования размещенных активов в наличные деньги.

В Казахстане для создания инвестиционных портфелей установлены пруденциальные нормативы и требования к степени диверсификации активов, соблюдение которых предполагает выполнение требований о распределении капиталов между различными объектами вложений с целью снижения риска возможных потерь как самого капитала, так и доходов от него.

Следовать западной тенденции, где страховщики "живут" в основном за счет инвестирования, отечественные страховые компании не могут по причине «недокапитализированности», причем в западных компаниях такая конфигурация страхового рынка сложилась изначально, поэтому большая капитализация позволяет им на себя брать более крупные риски [7].

Если разработанная инвестиционная программа страховщика не соответствует требованиям рынка, то объект инвестиций может быть несостоятельным и следствием является банкротство страховщика.

Следующим фактором, решающим образом, влияющим на обеспечение финансовой устойчивости страховой компании, является перестрахование. Страховые компании свою платежеспособность должны обеспечить соблюдением нормативных соотношений между собственными активами и принятыми ими на себя страховыми обязательствами.

Недостаток собранных страховых взносов и сформированных из них страховых резервов не высвобождает страховщика от покрытия ущерба, нанесенного страхователю. В таких случаях страховщики обязаны застраховать у перестраховщиков риск исполнения принятых ими соответствующих обязательств.

На сегодняшний день в Казахстане ни одна компания полностью не осуществляет перестрахование как исключительный вид деятельности. Поэтому, из-за недостаточной развитости отечественного рынка перестрахования, казахстанские страховщики большую часть рисков размещают на зарубежных рынках перестрахования и согласно статистике

2017 года более 40 % страховых премий по договорам перестрахования передается за рубеж, а в 2016 году данная цифра составляла 32% от совокупного объема страховых премий. Из общего объема перестраховочных премий наибольшую долю занимают Великобритания – 26%, Германия – 13% [8].

Отсюда, эксперты и аналитики констатируют факт нежелания наших страховых компаний брать на себя риски. Об этом свидетельствует тот факт, что в странах Евразийского Экономического Союза коэффициент использования перестрахования в Киргизии 65,2%, Казахстане составляет 36.9%, тогда как в России 11,2%, в Белоруссии 0,9% [9].

Высокий коэффициент использования перестрахования способствует снижению инвестиционного страховых компаний потенциала страны

С целью сокращения оттока финансовых ресурсов за рубеж и расширения емкости отечественного страхового рынка, органу государственного страхового надзора необходимо разработать повышенные требования к размеру лимита собственного удержания страховщика, установленного законодательством Республики Казахстан. Развитию перестрахования в Казахстане мешает то, что законодательно недостаточно закреплено место отечественного перестраховщика на страховом рынке.

В связи с этим целесообразна разработка «Положения о перестраховочных обществах», в котором бы излагались требования к размеру собственных средств и технических резервов перестраховщика, оценка их платежеспособности, особенности договоров перестрахования и перестраховочной деятельности.

Если обратить внимание на такой показатель, как степень проникновения страхования, то в развитых странах доля страховых премий в величине ВВП достигает 8-12%, то в Казахстане на начало 2017 г. этот показатель составлял всего 0,49 %, а в 2017 году 0,80 % [4]. Согласно данного утверждения кстати было бы отметить, что у страхования есть все шансы для развития и внедрения в мировое пространство.

Принятие рассмотренных мер, на наш взгляд, обеспечит развитие механизма перестрахования, необходимого для перераспределения страховых рисков, и тем самым способствующего укреплению финансовой устойчивости и надежности страховых компаний. Страховщики Казахстана сталкиваются с существенными инвестиционными и валютными рисками. Распределение активов у казахстанских страховых компаний отражает незрелость местного рынка капитала, что объясняет высокую долю банковских депозитов и облигаций. В сочетании с валютными рисками это может оказать негативное влияние на прибыльность казахстанских компаний.

Между тем страховой сектор Казахстана по-прежнему стремятся повысить уровень капитализации при показателе чистого левериджа в секторе (чистые премии и технические резервы к капиталу) на уровне 1,4х в 2016 году. Fitch Ratings (международное рейтинговое агентство) полагает, что показатели левериджа умеренно ухудшатся в контексте роста валового объема собранных премий на рынке, если не будет генерирован или внесен новый капитал [10].

Обобщив вышеизложенное, основными направлениями совершенствования процесса управления инвестиционным портфелем страховых компаний можно отметить:

- необходимость развития всех направлений инвестирования, поиск новых инвестиционных инструментов с учетом специфики развития экономики региона;

- инвестиции страховых компаний должны увязываться с интересами развития региона через областные или городские концепции, инвестиционные программы развития и другие формы.

Литература

1. Самиев П.А. Структура и эффективность инвестиций страховщиков // *Аудитор*. – 2009. – №10. – 294 с
2. <http://fb.ru/article/66668/investitsionnyi-portfel>
3. Сембеков А.К. «Инновации в формировании конкурентоспособности страховых компаний». РИО «Болашақ-Баспа» 2013г.-448 стр. – Том 2
4. Анализ страхового сектора РК в 2017 году. shinkeyeva@rfcaratings.kz
5. Источник: РА РФЦА. Национальный Банк РК. Текущее состояние страхового рынка на 01.01.2017 г/
6. www.nationalbank.kz. Текущее состояние страхового рынка РК на 01.01.2017 года
7. Райхер В.К. *Общественно-исторические типы страхования*. М.: Изд-во академии наук СССР, 1947. - 282 с/
8. *КурсивЪ*, Астана, 25 февраля 2013 г.
9. *Страховые компании предпочитают перестраховываться за рубежом*. [allinsurance.kz>index.php](http://allinsurance.kz/index.php)
10. Источник S&P Global Ratings.
11. *Новый отчет Fitch Ratings*, - КазТАГ

Изменение банковской структуры и поведения клиентов

С.В. Якунин, д.э.н., доцент

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются изменения банковской структуры страны. Перечислены причины и возможные последствия данных преобразований. Изучено возможное влияние их на поведение потребителей банковских услуг.

Ключевые слова: банк, санация, одноуровневая банковская система.

Abstract. The article discusses the changes in the banking structure of the country. The reasons and possible consequences of these transformations are listed. The possible influence of these on the behavior of consumers of banking services is studied.

Keywords: bank, rehabilitation, single-level banking system.

Эволюция финансовых рынков и финансовых институтов функционирующих в России претерпевает значительные изменения. Эти преобразования вызваны повышением доли банков с государственным участием в капитале на финансовом рынке. Необходимо отметить, что данная особенность формирования банковского рынка была отмечена еще раньше. В 2011г нами отмечалось, что в результате изменений происходящих в банковской сфере формируется специфическая структура банковского олигопольного рынка России. Ее отличие в том, что с одной стороны банки принадлежащие государству ищут кооперативное решение (олигополия со сговором), с другой стороны остальные банки ориентируясь на действия конкурентов прежде всего на банки с государственным участием (олигополия без сговора). Поведение государственных банков оказывает влияние на других участников рынка. Существующая двойная конкуренция на рынке банковских услуг, т.е. одновременная конкуренция как на рынке ресурсов (депозитов), так и на рынке где данные ресурсы размещаются (кредитов). Следовательно «приближенность» банка к государству выступает дополнительным фактором который оказывает влияние на его деятельность.

Процесс выхода из экономического кризиса привел к тому, что минимизация экономических потерь банковского сектора происходил через принудительное укрепление банков в результате в будущем существует вероятность, что затраты (прежде всего трансакционные) будут расти непропорционально быстро (что является следствием теоремы **Коуза**) [3, с.74]. С 2014 года на спасение российских банков в виде прямых вливаний в капитал, на оздоровление других проблемных банков, средства в фонд страхования вкладов государство потратило 3,2 триллиона рублей [2, с.18].

В настоящее время изменения происходящие на финансовом рынке России связаны с трансформацией банковской системы вызванной применением нового механизма санации. В долгосрочном периоде времени это может привести к воссозданию модели, в которой остаются лишь банки с государственным участием, которые закрепляются за отраслями экономики. Особенность данной трансформации заключается в «тяготении» к формированию одноуровневой банковской системы. Под этим мы понимаем, что функции коммерческих банков выполняет центральный банк. Переход к новому механизму санации автоматически подразумевает это. Действие принципа too big to fail в отечественной банковской системе приводит к тому, что решение мегарегулятора по спасению крупнейших банков безусловно является наилучшим для сохранения стабильности финансового рынка России. С другой стороны это ведёт к изменению структуры финансового

рынка выполнению центральным банком функций коммерческого банка. Предпосылки к формированию одноуровневой системы при введении новых экономических санкций на наш взгляд по нашему мнению будут только увеличиваться. Ряд исследователей отмечают, что существуют положительные черты одноуровневой концепции устройства банковской системы: упорядоченные безличные расчеты, отсутствие кризисов как на макро- так и на микроуровне банковской системы, ориентация на финансирование и поддержку реального сектора экономик [1, с.11].

Таким образом, мы считаем, что в долгосрочном периоде времени новый механизм санации банков может привести к воссозданию модели, в которой остаются лишь банки с государственным участием, которые закрепляются за отраслями экономики. В результате происходит формирования «одноуровневой» российской банковской системы с доминированием банков не просто с государственным участием, а опытом применения в СССР модели, когда Госбанк СССР был универсальным банком, выполнявшим функции центрального банка и одновременно обслуживающим клиентуру посредством специализированных отраслевых банков. Промсвязьбанк станет опорным банком для операций гособоронзаказа и крупным государственным контрактам для защиты от западных санкций. Таким образом, можно говорить о формировании структуры банковской системы, которая будет сегментирована по обслуживанию секторов отечественной экономики. Однако в современных условиях дальнейшего ужесточения экономических санкций со стороны западных стран мы считаем, что доминирование банков с государственным участием оправдано. Переход к одноуровневой модели будет сопровождаться и изменением поведения потребителей банковских услуг. Прогнозируя модель поведения потребителя мы отмечали, что предпочтения потребителей услуг банков с государственным участием как доминирующих менее эластичны, чем предпочтения потребителей других банков. Это связано с консервативностью лиц, которые обслуживаются в данных банках. Долгосрочная цель, которую ставит перед собой доминирующий банк, заключается в том, чтобы путем продуктовой дифференциации «переманить» потенциальных клиентов из других банков, оставив при этом за собой всех своих предыдущих клиентов. Эта цель достигается, если новый продукт/услуга, выпускаемая доминирующим банком, занимает в соответствии со своими характеристиками промежуточное место на продуктовой линии рынка. В этом случае потребители, ранее приверженные доминирующему банку, остаются ему лояльны, поскольку полезность нового продукта для них ниже, чем полезность старого; а потребители банков-«аутсайдеров» переходят к потреблению продукта доминирующего банка, так как полезность последнего для них выше [4, с.72].

Конкуренция за клиента в условиях формирования банковской одноуровневой системы и ужесточения экономических санкций со стороны западных стран данную конкурентную борьбу превращает в борьбу за ресурсы клиентов.

Мы считаем, что результатом дальнейшего формирования одноуровневой банковской системы является то, что конкуренция между банками с государственным участием переходит в неценовую плоскость. Продажа пакета акций Магнита банку ВТБ это подтверждает. Банк в результате сделки получает прямой доступ к клиентам общенациональной торговой сети используя 15 тысяч магазинов «Магнита» в качестве канала для перекрестных продаж банковских продуктов.

На наш взгляд формирование банковской системы с доминированием банков с государственным участием и одновременное разделение банков на банки с универсальной и базовой лицензией в условиях ужесточения экономических санкций со стороны западных стран может привести к тому, что клиенты банка работающие с зарубежными партнёрами могут столкнуться с необходимостью выбора такого банка, который позволил им бы работать с зарубежными контрагентами минимизировав введения против них экономических санкций.

Литература

1. Гореликов К.А. Антикризисное регулирование банковского сектора в условиях российской экономики: автореф. дис.... канд.экон.наук. Москва 2003. 33 с.
2. Локшина Ю. Оздоровление укрупнением. Что происходит с российской банковской системой. // Деньги. Приложение №2 от 28.02.2018, с.18.
3. Якунин С.В. Особенности формирования олигопольной структуры банковского рынка России // Современная конкуренция №30 2011 с.70-79.
4. Якунин С. В. К вопросу о стратегии поведения на рынке банковских услуг в России // Деньги и кредит. № 10.2008 с.71-72.

Секция 3. Современные тенденции управления коммерческой деятельностью предприятий

Повышение эффективности компании на основе совершенствования системы мотивации менеджера отдела закупок

*Н.Г. Гаманюк, к.т.н., доцент
Саратовский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В условиях рыночной экономики важным условием эффективного функционирования любой компании является привлечение современных методов менеджмента и совершенствование работы её сотрудников. В статье предлагается методика мотивации работы менеджеров закупок, основанная на максимизации прибыли и минимизации остатков на складе.

Ключевые слова: компания, менеджмент, менеджер закупок, способы мотивации, материальное стимулирование, показатели мотивации.

Abstract. Under the conditions of a market economy, an important condition for the effective operation of any company is the attraction of modern management methods and the improvement of the work of its employees. The article suggests a technique for motivating the work of purchasing managers, based on maximizing profits and minimizing balances in the warehouse.

Keywords: company, management, purchasing manager, methods of motivation, material incentives, motivation indicators.

Одним из направлений повышения эффективности функционирования любой производственной и торговой компании является оптимизация закупок. В современных условиях в деятельности отделов закупок компаний все шире находит применение так называемый категорийный менеджмент [1]. Основная идея данного метода менеджмента – это организация закупок товаров, материалов и комплектующих, объединенных в единую группу по идентичным или близким характеристикам и свойствам. При этом закупки проводятся по товарным категориям (группам), что позволяет сократить излишки товарных запасов, повысить оборачиваемость средств, реализовать допустимый уровень рентабельности и организовать работу без дефицита.

Практика показывает, что такой менеджмент требует большой подготовительной работы специальной команды, причём на первом этапе категорийный менеджмент внедряется не по всем товарным категориям, а только по наиболее дорогим. А затем основные идеи метода распространяются на весь товарный ассортимент. Таким образом, внедрение категорийного менеджмента достаточно долговременный процесс, сопровождающийся

большими финансовыми затратами. Это могут себе позволить крупные компании, что касается средних и мелких компаний, то основным методом повышения их эффективности является совершенствование работы собственно менеджеров закупок.

Повышение эффективности менеджеров снабжения возможно, мотивируя их работу как нематериальными, так и материальными способами.

Основные нематериальные стимулы, повышающие эффективность работы менеджеров продаж, в основном не отличаются от методов стимулирования сотрудников компании в целом [2, с. 62]:

- регулярное подведение итогов работы отдела, с обязательным признанием заслуг лучших менеджеров;

- проведение корпоративов, на которых сотрудники отмечаются именными сертификатами (кубки, фото на доске почёта, запись в трудовую книжку и т.п.);

- оригинальное стимулирование (проездные билеты, дополнительный выходной, сокращенный рабочий день, оплата мобильной связи, различные абонементы);

- скидки для сотрудников на товары и услуги, которые возможны в компании и т.д.

Вторым направлением совершенствования работы сотрудников отдела продаж является материальное стимулирование. Очевидно, что материальное стимулирование должно учитывать конечные результаты деятельности конкретного менеджера и всей компании в целом. К основным показателям работы менеджера закупок следует отнести:

- получение максимальной прибыли (абсолютной и относительной) от продажи закупленного ассортимента;

- минимальные остатки на складе;

- выполнение плановых заданий по закупкам;

- повышение оборачиваемости вложенных в закупки средств;

- процент брака;

- процент рекламаций и т.п.

Как видим, задача оценки деятельности менеджера закупок является многокритериальной оптимизационной задачей, решение которой весьма проблематично. Один из подходов решения такого класса задач, основанный на методе «жесткого» ранжирования изложен в работе [3, с. 153]. В данной статье предлагается использовать другой подход, при этом в качестве критериев работы менеджера учитывать только основные показатели: получение максимальной прибыли, выполнение плана продаж и минимизация остатков на складе.

Заработную плату менеджера рассчитывают по следующей формуле:

$$ЗП = ЗП1 + ЗП2,$$

где ЗП1 – часть денежного вознаграждения, которая определяется результатами работы менеджера за достаточно большой прошлый период,

например, за прошлый год. Полученную за прошлый год прибыль разбивают на несколько множеств (А, В, С,...), причём выполняется следующее неравенство $A < B < C$ и в зависимости от этого менеджеру назначается одна из фиксированных сумм ($ЗП_{11} < ЗП_{12} < ЗП_{13}, \dots$) (см. табл.1).

Таблица 1 - Расчёт составляющей ЗП1

Прибыль за прошлый год	А	В	С
Составляющие части зарплаты ЗП1	$ЗП_{11}$	$ЗП_{12}$	$ЗП_{13}$
Фиксированная часть зарплаты ЗП2	$(ЗП_{11})/2$	$(ЗП_{12})/2$	$(ЗП_{13})/2$

Вторая составляющая заработной платы является более оперативной и учитывает эффективность работы менеджера закупок за истекший месяц. Она состоит из фиксированной части, которая корректируется коэффициентом $K_{пр}$, учитывающим выполнение плана продаж за месяц и коэффициентом $K_{ост}$, учитывающим остатки товара на складах, т.е.

$$ЗП2 = (ЗП_{1i})/2 * K_{пр} * K_{ост}, \text{ где } i=1,2,3.$$

Коэффициент продаж $K_{пр}$ зависит от процента выполнения плана за месяц и определяется по следующей таблице 2.

Таблица 2 - Определение коэффициента $K_{пр}$

Процент выполнения плана продаж за месяц, %	0-25	25-50	50-75	75-100	100-125	125-150	150-175	>175
$K_{пр}$	0	0,2	0,4	0,6	0,8	1,0	1,5	2,0

Для расчёта коэффициента остатков $K_{ост}$ предварительно находят отношение прибыли от продажи за месяц к себестоимости товара, оставшегося на складе $K_{пред}$ по следующей формуле

$$K_{пред} = \text{Прибыль за месяц} / \text{Себестоимость товарных остатков}$$

В зависимости от величины $K_{пред}$ задается градация величины коэффициента остатков $K_{ост}$ в соответствии с таблицей 3.

Таблица 3 - Определение коэффициента $K_{ост}$

Кпред	0,1-0,5	0,5-1,0	1,0-2,0	2,0-3,0	3,0-выше
Кост	0,2	0,4	0,6	1,0	1,5

Таким образом, предлагаемая методика мотивации работы менеджера закупок позволяет, на наш взгляд, наиболее полно учесть основные направления его деятельности и назначать ему объективно обоснованную заработную плату.

Литература

1. К. М. Киселев, М. А. Николаева «Категорийный менеджмент». – М.: Норма: ИНФРА-М, 2013.-208с.
2. Система показателей: шаг по лестнице успеха // Справочник по управлению персоналом. - 2010. - №4. - С. 61-63.
3. Гаманюк Н.Г. Методика выбора эффективных решений в задаче оценки земельных участков// Вестник СГСЭУ. 2017. №5 (69), с. 153-157.

Современные тенденции государственного регулирования деятельности организаций АПК по обеспечению продовольственной безопасности

*Кузнецова С.В., к. и. н., заместитель начальника
отдела образования Департамента научно-технологической
политики и образования МСХ РФ
Акулов С.В., преподаватель ФГБОУ ВО «Оренбургский ГАУ»*

Аннотация. Особая роль рынка продовольственных товаров определяется его влиянием на обеспечение стабильности и безопасности государства. Проведен анализ законодательства, статистических данных, практики деятельности регулирующих органов. Авторы считают, что государственное регулирование, ориентированное на импортозамещение, является одним из механизмов обеспечения продовольственной безопасности.

Ключевые слова: государственное регулирование, продовольственная безопасность, импортозамещение, технические регламенты, протекционизм.

Abstract. The special role of the food market is defined by its effect on the stability and security of the state. In the work conducted analysis of legislation, statistics, practices of regulatory bodies. The authors believe that government regulation is focused on import substitution, it is one of the mechanisms to ensure food safety.

Keywords: government regulation, food security, import substitution, technical regulations, protectionism.

Участие предприятий агропромышленного комплекса в решении проблемы продовольственной безопасности населения страны в последние годы является приоритетным направлением их коммерческой деятельности и объектом внимания государственных органов. Это направление деятельности организаций АПК, с одной стороны, способствует их устойчивому развитию, а с другой – вносит важный вклад в решение макроэкономических проблем, способствует осуществлению социально-ориентированной политики государства, повышению уровня жизни населения, развитию торговли продовольственными товарами.

Продовольственная безопасность должна обеспечиваться, во-первых, в количественном аспекте, то есть у населения должна быть возможность удовлетворять потребность в продуктах питания в количестве, необходимом для активной и здоровой жизни на основе поступательного экономического роста. Во-вторых, предполагается удовлетворение физиологических потребностей населения в безопасных, высококачественных продуктах питания в соответствии с медицинскими рекомендациями и экологическими условиями. В-третьих, продовольственная безопасность должна означать возможность полного, гарантированного удовлетворения потребностей человека в пищевых продуктах нужного количества и качества не только сегодня, но и в перспективе [1].

В качестве основного внешнего фактора решения количественных проблем продовольственной безопасности, следует рассматривать размеры финансовой поддержки государством предприятий АПК. В последние годы агропродовольственная политика государства стимулировала гармоничное развитие сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей. На основных рынках продовольственных товаров проводилась последовательная политика импортозамещения, создавались условия для количественного и качественного развития на новом технологическом уровне производства и глубокой переработки продукции. Синхронизированное развитие ведущих отраслей АПК РФ было достигнуто за счет проведения оптимальной таможенно-тарифной политики и финансовой поддержки сырьевых отраслей аграрного сектора РФ, что создало условия для максимального роста производства и импортозамещения на ряде российских товарных рынках. Например, доля отечественной продукции мясоперерабатывающей промышленности, достигла самой высокой степени обеспечения рынка отечественной продукцией – более 95%. Это самый успешный пример импортозамещения по всем видам потребительских товаров, как пищевого, так и непищевого назначения. Осуществить импортозамещение на рынке готовых мясных изделий удалось благодаря таможенно-тарифной политике правительства, реализации национальных проектов, в результате чего увеличилось производство мяса птицы, которое в последние годы стало новым

мясным сырьем с низкой стоимостью и высокими потребительскими качествами.

Участие предприятий АПК в обеспечении продовольственной безопасности осуществляется в правовом поле. Одна из задач государства заключается в придании определенного статуса и законодательного обеспечения вопросам здорового и достаточного питания населения, продовольственной безопасности страны в целом [2]. Обеспечение продовольственной безопасности страны соответствии с медицинскими рекомендациями и экологическими условиями не только и не столько проблема аграрная, сколько комплексная. Важнейшим направлением государственного регулирования стало совершенствование стандартов на продукцию, сырье и продовольствие и методы контроля качества. Производители пищевой продукции должны учитывать положения всех технических регламентов на отдельные виды пищевой продукции, поскольку современный пищевой продукт в подавляющих случаях – это продукт смешанного состава. С 1 мая 2014 года вступил в силу Технический регламент Таможенного союза 033/2012 «О безопасности молока и молочной продукции», разработанный на основе российского Федерального закона от 12 июня 2008 года № 88-ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию». Технический регламент на молочную продукцию содержит ссылки на другие технические регламенты – ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции», ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки». Технические регламенты предполагают не применявшиеся ранее жесткие ограничения. Учитывая, что даже питьевое молоко, кисломолочные продукты могут включать в свой состав различные пищевые ингредиенты, подтверждение соответствия продукции требованиям всех технических регламентов на молочную продукцию, усложняет работу изготовителей продукции, но, тем не менее, решает вопросы продовольственной безопасности.

Технические регламенты распространяются на производство и реализацию сливочного масла. На полках магазинов нередко можно встретить различные марки сливочного масла по низким ценам, уровень цен заставляет сомневаться в чистоте его состава. Как известно, установлен запрет на использование термина «масло» в рекламных или иных целях в наименованиях торговых марок, при нанесении маркировки на этикетки. Производители не должны вводить потребителя в заблуждение и под видом масла предлагать продукт ненадлежащего содержания.

1 мая 2014 года вступил в силу технический регламент Таможенного союза «О безопасности мяса и мясной продукции», который, прежде всего, касается содержания доли мясного сырья, в зависимости от которой произведенный продукт относится к категории «мясной» или «мясосодержащий». Обеспечение качества и безопасности мясопродуктов связано с правильным выбором их показателей и критериев. Учитывая, что в России в качестве мясного сырья наряду с мышцами рассматривается и жир, возможно стремление производителей мясопродуктов снизить себестоимость

за счет чрезмерного увеличения его доли, что не нарушает технический регламент, но не отвечает требованиям продовольственной безопасности. Отечественные эксперты и опыт ряда западных стран показывают, что более удачным вариантом для нормирования и контроля качества мясопродуктов было бы использование показателя минимума содержания мясного белка. Стремление к обеспечению безопасности и улучшению качества мясопродукции делает перерабатывающие предприятия постоянными потребителями пищевых ингредиентов. Они необходимы, чтобы изменить в необходимом направлении исходное сырьё, изготовить и придать желаемые свойства производимой продукции, увеличить срок её хранения. Технология производства предполагает использование красителей, фиксаторов окраски, стабилизаторов, эмульгаторов, загустителей, консервантов, антиоксидантов, усилителей вкуса и аромата. С точки зрения обеспечения безопасности продовольствия и в соответствии с общемировой тенденцией необходимо, где это уже возможно, переходить к натуральным природным ингредиентам.

Меры административного воздействия за нарушение требований национального законодательства санитарного, ветеринарного, в сфере технического регулирования, в сфере защиты прав потребителей и за нарушение требований технических регламентов способствуют обеспечению продовольственной безопасности с точки зрения гарантий качества и безопасности продовольственных товаров.

Третий аспект обеспечения продовольственной безопасности означает возможность полного, гарантированного удовлетворения потребностей человека в пищевых продуктах нужного количества и качества не только сегодня, но и в перспективе. Для этого необходима последовательная политика протекционизма по отношению к предприятиям АПК, защитные меры внутреннего рынка продукции перерабатывающих отраслей, включающие импортные тарифы, меры господдержки товаропроизводителей, оперативного вмешательства государства в экстремальных ситуациях. В сложившейся в 2014 году исключительной сложной ситуации правительством принимало все меры по сдерживанию роста цен на продукты питания. В частности, были заморожены цены в крупнейших розничных сетях, что обеспечивало гарантированное удовлетворения потребностей человека в пищевых продуктах.

Говоря о полном, гарантированном удовлетворения потребностей населения на основе импортозамещения в перспективе, важно реально оценивать сроки достижения намеченных целей. В частности импортозамещение на отечественных рынках мясной и молочной продукции возможно осуществить только на основе долгосрочных программ по развитию сырьевой базы, субсидирования производства той или иной сельхозпродукции, поддержки пищевой и перерабатывающей промышленности. Гарантированному обеспечению всех категории населения необходимым для организма количеством белка по доступной цене в короткие сроки и в перспективе будет способствовать развитие отраслей с быстрой окупаемостью затрат – птицеводства, в т. ч. производства мяса индейки,

овцеводства, что позволит с наименьшими затратами и быстрее всего обеспечить продовольственную безопасность в мясной сфере.

В связи с введением встречных санкции российской стороной для производителей молока и молокоперерабатывающих предприятий появились новые перспективы развития в виде освободившейся доли рынка, ранее занятой иностранными товаропроизводителями. До введения эмбарго доля импортной продукции в общей емкости рынка сыра составляла около 50%, масла – 37%, сухого молока – 32%. Основой удельный вес среди импортеров молочной продукции имели страны, на которые распространен запрет на импорт. Однако следует отметить, что не может произойти механического замещения доли рынка отечественной продукцией, так как наращивание объемов столь капиталоемкого производства потребует дополнительных инвестиций. Кроме того увеличение производства сырья за счет роста поголовья крупного рогатого скота и молочной продуктивности невозможно осуществить в короткие сроки в силу биологических факторов, действие которых увеличивает срок окупаемости инвестиций.

Функционирование предприятий, производящих продовольствие и осуществляющих коммерческую деятельность на агропродовольственных рынках в сложившихся новых социально-экономических и геополитических условия, вызывают необходимость переосмыслить состояние продовольственной безопасности, методов её регулирования, рисков и потенциал развития. Необходим комплексный подход, пересмотр, переоценка и логическое обоснование всех составляющих производства и сбыта сельскохозяйственного сырья, продукции пищевой и перерабатывающей промышленности, механизмов обеспечения продовольственной безопасности и доступности рынков сбыта для сельских товаропроизводителей.

Литература

1. Аргунеева О.Н. Проблемы обеспечения и методика оценки продовольственной безопасности //Вестник мясного скотоводства. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. –Вып.59. –Том 1. – Оренбург, 2006.

2. Указ Президента РФ от 12.05.2009 N 537 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года" // СЗ РФ. 2009. N 20. Ст. 2444.

3. Мушег Мамиконян, Президент Мясного Совета Евразийского Экономического Пространства. Мушег Мамиконян: в мясной сфере стоит поддерживать конкурентоспособные направления
<http://bfi-online.ru/index.html?kk=9518e4aa20&msg=3815>

4. Татьяна Крикун: трудно быть законопослушным при несовершенном законодательстве <http://bfi-online.ru/index.html?kk=9518e4aa20&msg=3902>

Построение системы классификации рисков для хозяйствующих субъектов

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

Аннотация: Многообразие ситуаций и проблем, возникающих в деятельности хозяйствующих субъектов, порождает стремление обозначить каждый источник неопределенности своим видом риска. Очевидно, что многообразие точек зрения и подходов, ведет к использованию сколь угодно большого количества типов и видов рисков. Классификация рисков также затруднена, вследствие тесной взаимосвязи и замещения рисков. В статье представлена попытка обобщенной классификации рисков для хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: Риск, неопределенность, типологизация рисков, вид риска, предпринимательский риск, хозяйствующий субъект.

Abstract. The variety of the situations and problems arising in activity of economic entities generates the aspiration to designate each source of uncertainty the type of risk. It is obvious that the variety of the points of view and approaches, leads to use of as much as large number of types and types of risks. Classification of risks is also complicated, owing to close interrelation and replacement of risks. The attempt of the generalized classification of risks for economic entities is presented in article.

Keywords: Risk, uncertainty, tipologization of risks, type of risk, enterprise risk, economic entity.

В экономической науке не существует общего концептуального подхода к классификации рисков. Вопросы типологизации рисков представляют сложную проблему, что обусловлено их многообразием. Принято разделять риски на множество видов в зависимости от того или иного критерия. Существуют различные классификации рисков и среди них остановим свой выбор на наиболее содержательных.

В российской экономической науке проблемы типологизации рисков носят прикладное значение и рассматриваются в рамках более общих проблем страхования и управления рисками.

До настоящего времени в экономической теории еще не разработано общепринятой классификации рисков. Это связано с тем, что на практике существует множество различных проявлений риска, причем, в силу традиционных подходов один и тот же вид риска может обозначаться разными терминами. Следует учитывать и то обстоятельство, что нередко сложно четко разграничить отдельные виды риска даже для одного хозяйствующего субъекта.

В основе любой классификации лежит выделение некоторых критериев, на которых она строится. Вопросами поиска оптимальных критериев занимаются до сих пор. Одним из первых классификацией рисков занялся Дж. М. Кейнс. Он подошел к типологизации рисков со стороны хозяйствующего субъекта, осуществляющего инвестиционную деятельность, и выделил три основных вида рисков:

1) предпринимательский риск - неопределенность получения ожидаемого дохода от вложения средств;

2) риск «заимодавца» - риск невозврата кредита, включающий в себя юридический риск (уклонение от возврата кредита) и кредитный риск (недостаточность обеспечения);

3) риск изменения ценности денежной единицы - вероятность потери средств в результате изменения курса национальной денежной единицы (рыночный риск).

В настоящее время практически в каждом научном труде, посвященном вопросам риска, приводится один из вариантов классификации рисков. В большинстве случаев выбранные критерии не позволяют охватить все множество рисков, однако ряд основных рисков в данной экономической литературе фигурирует. Достаточно частыми являются попытки классифицировать подмножество рисков, входящих в эти понятия. Поэтому автор считает необходимым различать понятия «тип» риска и «вид» риска.

Под типом риска понимается систематическая его характеристика, объединенная определенными общими чертами (например, риск микро- и макроэкономический). Вид риска – это более узкое понятие по сравнению с типом риска и тот или иной тип риска может подразделяться на несколько видов, т.к. здесь происходит дополнительная детализация присущих риску общих черт. Так, макроэкономические риски можно рассматривать на внутреннем рынке страны, а можно их анализировать и во взаимосвязи с другими странами, межгосударственными объединениями или международными организациями.

Построение классификации зависит от того, по какому основанию классифицировать тот или иной вид риска, а также риск в какой сфере деятельности классифицировать. Несмотря на то, что каждый вид деятельности имеет свою уточненную классификацию, некоторые виды риска проявляются для всех сфер деятельности (политические, финансовые и так далее). Отсюда вытекают определенные требования к составлению классификации рисков.

Во-первых, классификация не должна содержать жестко установленных групп рисков. Объединение тех или иных видов рисков может быть только «виртуальным». Это объясняется тем, что при жестком закреплении видов риска в ту или иную группу может произойти уменьшение значимости риска, и, как следствие того, неправильное исследование и их оценка, неадекватное регулирование.

Во-вторых, каждый риск должен определяться и оцениваться отдельно, и чем точнее определяется риск, тем легче его оценить.

В-третьих, классификация не должна быть жесткой. Каждый хозяйствующий субъект при осуществлении управления своей организацией должен сам выявлять и добавлять в классификацию новые виды рисков.

Тип – форма, образец, одна из высших систематических категорий; разряд, категория, объединенная общностью каких-либо внешних и внутренних черт.

Вид более узкая категория по сравнению с типом и в рамках одного типа может быть несколько видов.

Помимо этого, при определении типологизации рисков в каждом конкретном случае необходимо включать по возможности все виды рисков, влияющие непосредственно на деятельность хозяйствующего субъекта, однако при системном анализе целесообразно использовать принцип разумной достаточности, основывающийся на привлечении наиболее значимых и наиболее распространенных рисков для оценки деятельности хозяйствующего субъекта.

Следует учесть, что регулирование рисков может занимать достаточно длительный период времени, в течение которого некоторые из рисков могут быть нейтрализованы (усилиями данного хозяйствующего субъекта или других агентов). Поэтому построенная типологизация рисков должна быть гибкой, чтобы постоянно имелась возможность отслеживать воздействие того или иного вида риска в конкретный момент времени (учет фактора времени) и, соответственно, внесения в нее оперативных изменений во избежание проведения мероприятий или действий, необходимость в которых отпала в связи с возможной нейтрализацией некоторых рисков.

Построение классификации рисков является основой для определения видов рисков, влияющих на деятельность хозяйствующего субъекта. С ее помощью возможно определить, какой вид рисков целесообразно снижать в той или иной конкретной ситуации в первую очередь и, в соответствии с этим, принимать решения о проведении определенных мероприятий. Зачастую этот процесс является достаточно важным в процессе управления рисками хозяйствующего субъекта, поскольку процесс снижения каждого из видов риска предполагает различные действия, различные затраты (как материальные, финансовые, так и трудовые) и, соответственно, различные результаты.

Как отмечалось выше, универсальных классификаций, которые можно было бы применять для любого вида деятельности, не существует. Классификация по самым общим признакам не дает исчерпывающего перечня рисков, воздействующих на деятельность хозяйствующего субъекта. Поэтому необходимость в такой классификации с практической точки зрения отсутствует. В каждом конкретном случае хозяйствующий субъект должен самостоятельно составить данный перечень. Более эффективной такая деятельность будет в случае привлечения независимых экспертов.

Итак, в зависимости от сферы (области) возникновения риски подразделяются на две группы:

-внутренний риск, связанный с использованием ресурсов хозяйствующего субъекта, внутренней средой его деятельности. Это риски, связанные с деятельностью персонала, специализацией субъекта (фирмы) – производственной, сбытовой и т.п., использованием финансовых ресурсов и т.д.;

-внешний риск, обусловленный изменениями во внешней среде хозяйствующего субъекта. Это могут быть непредвиденные изменения в экономическом поведении конкурентов, поставщиков, клиентов-потребителей; конъюнктурные сдвиги на различных рынках, где осуществляют свою деятельность субъекты; изменения в законодательстве, государственном регулировании, экономической политике в целом, колебания курса валют, стихийные бедствия на значительных территориях и т.п. Все это влияет на макроусловия воспроизводства хозяйствующих субъектов, усиливает неопределенность их деятельности и, следовательно, сопровождается внешними рисками.

В свою очередь, в зависимости от силы воздействия можно внешние причины возникновения риска (внешние риски) подразделить на причины прямого (реформы экономики) и косвенного воздействия (климат), и внутренние причины также - прямого и косвенного воздействия (разработки нового продукта и подготовка документации для его патентования).

В зависимости от источников возникновения риски подразделяют на:

- субъективный, обусловленный личностными качествами хозяйствующего субъекта (предпринимателя, топ-менеджеров, линейным персоналом и т.д.). Этот риск связан с недостаточностью опыта, образования, неадекватностью компетентностей субъекта, требуемого уровня профессионализма, оппортунистическим поведением субъектов на рынке; низкой склонностью (способностью) к риску, не соответствующей действительному уровню риска деловой среды;

- объективный, обусловленный недостаточностью, недостоверностью информации, ее асимметрией, неожиданными изменениями таких факторов, как инфляция, налоговый пресс, банкротство партнеров, экспортные квоты и т.п.

В зависимости от масштаба распространения риски можно подразделить на локальные и общие. Локальные риски могут быть связаны с отдельными сторонами деятельности субъектов, например, субъективные риски индивидуального предпринимателя связаны только с его личностными качествами как хозяйствующего субъекта (склонность к риску, умение найти быстро соответствующие способы его регулирования). Общие риски могут быть присущи определенной группе субъектов, например, осуществляющих импорт (экспорт) продукции (общая для всех них деятельность). Общие риски характерны и для одного хозяйствующего субъекта, если принять во внимание все направления и условия его деятельности. Так, для фирмы общие риски охватывают производственные и финансовые риски, коммерческие риски. Общие риски можно назвать также совокупными рисками хозяйствующего субъекта.

В зависимости от уровня хозяйствования риски подразделяются на глобальный, макроэкономический, мезоэкономический, микроэкономический и наноэкономический.

Глобальные риски связаны с планетарным хозяйством и могут иметь в своей основе различные причины – демографические, экологические, технологические, социально-экономические. Так, например, риски связаны с усиливающимися противоречиями между обществом и природой, с достаточно быстрым отходом современного общества от предшествующей траектории развития человечества, с выбором между различными неустойчивыми траекториями развития, за которые придется платить разную цену.

Макроэкономические риски охватывают общественное воспроизводство в целом, они присущи всей национальной экономике и их фактически несут все хозяйствующие в ней субъекты.

Мезоэкономические риски могут охватывать как отдельный регион, так и отрасль. Это риски хозяйствующих субъектов на уровне территории субъектов национальной экономики (округов, республик, областей, районов, краев, штатов, муниципалитетов) и риски, связанные с отраслевой принадлежностью субъектов, определяющей их (рисков) специфику.

Микроэкономические риски возникают на уровне индивидуального воспроизводства и персонифицируются субъектами микроэкономики. Это риски фирм, корпораций, объединений и их структурных подразделений, домохозяйств и т.п.

Наноэкономические риски пока еще не принято выделять в отдельную группу рисков и чаще всего они рассматриваются как микроэкономические. Однако, в ряде публикаций, в частности, в работе Г. Клейнера отмечается необходимость рассмотрения наноэкономического уровня как отдельного, самостоятельного уровня хозяйствования, связанного с деятельностью конкретного экономического субъекта (фирмы А, домохозяйства Б и т.д.). Автор разделяет правомерность такого подхода и считает, что на практике для каждого хозяйствующего субъекта существует собственная рисковая среда, и он несет отличные от других субъектов особые риски, которые даже при всех общих их характеристиках имеют свою специфику.

Риск как экономическая категория представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный, нулевой или положительный. Объективное наличие неопределенности в деятельности экономических систем обуславливает возникновение рисков, без учета которых невозможно эффективное развитие экономики.

Итак, типологизация рисков, включающая риски как систематическую категорию, объединенных определенными общими чертами, может быть построена по разным критериям (уровням хозяйствования, сферам деятельности и т.д.). В рамках определенного типа рисков можно выделить более узкую их группу – вид риска. Необходимость типологизации рисков очевидна для проведения анализа рисков среды хозяйствующего субъекта,

уровня риска по каждому типу и виду, и определения действенных способов их регулирования (саморегуляции или страхования). Классифицировать риски трудно также вследствие тесной взаимосвязи и замещения рисков. Многообразие рисков объясняется появлением новых рисков по мере экономического, социального, технологического развития современного мира. Многие риски связаны между собой, и изменения в одном из них вызывают изменения в другом, но все они, в конечном счете, влияют на результаты деятельности хозяйствующих субъектов и требуют учета для успешной деятельности на рынке. Чем более полной и детальной является типологизация рисков, тем, при прочих равных условиях, более результативными станут применяемые способы их регуляции.

Литература

1. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. *Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность*. М.: Экономика, 1997.

2. Казакова Н.А. *Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учеб.пособие*. – М.: ИНФРА-М, 2011.-208с.

3. Лекарева Ю.С., Степанова Т.Е. *Регулирование рисков: социально-экономические альтернативы: монография* – М.: Креативная экономика, 2009. – 144с.

4. Фомичев А. Н. *Риск-менеджмент. Учебник для вузов. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°» 2016 г.-372 с.*

5. Шапкин А.С. *Теория риска и моделирование рисков ситуаций: Учебник/ А.С.Шапкин, В.А.Шапкин. – 5-е изд. - М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010.-880с.*

Методика оценки конкурентоспособности организации с учетом влияния конкурентных сил в отрасли

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

Аннотация. В данной статье представлена методика оценки конкурентоспособности организации, в основе которой лежит метод экспертных оценок.

Ключевые слова: оценка конкурентоспособности организации, конкурентный потенциал, методы оценки конкурентоспособности, конкурентный климат, конкурентное давление.

Abstract. This article presents a methodology for assessing the competitiveness of the organization, which is based on the method of expert evaluations.

Keywords: assessment of the competitiveness of the organization, competitive potential, methods for assessing competitiveness, the competitive environment, competitive pressure.

В условиях динамично изменяющейся внешней среды современные деловые организации постоянно оказываются в сфере конкуренции или взаимного соперничества между собой на развивающемся товарном рынке. При этом с течением времени конкуренция, как правило, имеет тенденцию к ужесточению.

Для того чтобы выжить в конкурентной борьбе, фирмам необходимо обладать определенными преимуществами на рынке, уметь находить и грамотно использовать способы достижения превосходства над конкурентами в сфере потребительских характеристик товара, качества обслуживания населения, структуры затрат в деятельности самой организации и т.п.

При этом задача повышения конкурентоспособности предприятий, обусловлена необходимостью их быстрой реакции на изменение рыночного спроса, ускоренного освоения новой и востребованной рынком продукции, всемерного сокращения времени выполнения заказа потребителя, обеспечения высокой надежности поставок, быстрое реагирование на все условия, которые диктует современный конкурентный рынок. Реализация этих требований предполагает создание принципиально новых организационных условий на предприятиях, пересмотр традиционных подходов к организации хозяйственной деятельности.

В настоящее время в России проблема конкурентоспособности стоит намного острее, чем в других развитых странах. Данная проблема связана не только с постоянным внешним давлением, введением неоправданных санкций со стороны некоторых западных государств, но и игнорированием или недооценкой многими российскими предприятиями факторов влияния конкурентных сил на уровень их конкурентоспособности.

Анализ отечественной и зарубежной научно-методической литературы свидетельствует, что в настоящее время создано множество различных моделей, позволяющих косвенно оценить влияние конкурентных сил в отрасли на конкурентоспособность организаций.

К наиболее известным косвенным моделям такой оценки можно, например, отнести: метод SWOT-анализа; матрицу БКГ «рост/доля рынка»; проект PIMS; методику оценки конкурентной силы фирмы на основе анализа ключевых факторов успеха и др.

Указанные методы достаточно подробно рассмотрены в [1,2]. При этом задачей анализа конкурентных сил в отрасли является оценка каждой силы, определение того, насколько слабо или сильно ее давление, и затем продумывание конкурентной стратегии, на которую следует ориентироваться организации, и которая должна быть направлена на то, чтобы:

во-первых, изолировать фирму (насколько это возможно) от воздействия конкурентных сил;

во-вторых, рационально использовать «правила» конкуренции в отрасли на благо самой фирмы;

в-третьих, добиться конкурентного преимущества перед своими соперниками.

Весьма действенным методом оценки конкурентных сил в отрасли является «модель пяти сил конкуренции» Майкла Портера, разработанная в 1979 году в Гарвардской бизнес-школе. Эта модель характеризует интенсивность конкуренции на рынке и предназначена для анализа отраслей в целях последующей выработки стратегии ведения бизнеса.

Согласно исследованиям М. Портера состояние конкуренции на определённом рынке можно охарактеризовать пятью конкурентными силами [2, с. 56]:

1. Соперничество среди конкурирующих продавцов;
2. Конкуренция со стороны товаров, являющихся заменителями конкурентоспособных с точки зрения цены (товары-субституты);
3. Угроза появления новых конкурентов;
4. Экономические возможности и торговые способности поставщиков;
5. Экономические возможности и торговые способности покупателей.

Возможность использования модели анализа пяти сил конкуренции М. Портера требует выполнения ряда условий:

покупатели, конкуренты и поставщики не связаны, не взаимодействуют и не сговариваются;

цена определяется структурными преимуществами (создавая входной барьер);

нестабильность на рынке достаточно низка и позволяет участникам рынка планировать и осуществлять реакцию на действия конкурентов.

Модель анализа пяти сил конкуренции М. Портера не позволяет непосредственно оценить влияние этих сил на конкурентоспособность той или иной фирмы, однако является весьма полезной для разработки метода комплексной оценки влияния конкурентных сил на конкурентоспособность конкретной организации.

Сущность предлагаемой методики заключается в следующем.

В общем случае на конкурентоспособность организации оказывает влияние конкурентный климат или степень благоприятствования ведения бизнеса в конкретной конкурентной среде (внешний фактор), а также конкурентные возможности самой организации (внутренний фактор). Данную зависимость можно представить функционалом вида:

$$K_o = f (K_{кл}; K_{по}) = (K_{кл} + K_{по}): 2, \quad (1)$$

где $K_{кл}$ – конкурентный климат, сложившийся на отраслевом рынке;
 $K_{по}$ – конкурентный потенциал организации.

Конкурентный климат, сложившийся на отраслевом рынке, характеризует внешний аспект конкурентной среды, в которой осуществляет свою деятельность и ведет конкурентную борьбу та или иная организация.

Степень благоприятствования конкурентной среды для ведения бизнеса зависит от конкурентного давления, обусловленного влиянием пяти сил конкуренции. Такую зависимость можно представить выражением:

$$K_{\text{кл}} = f(I_{\text{кд}}) = 1 - I_{\text{кд, баллы}} \quad \text{или} \quad K_{\text{кл}} = 100\% - I_{\text{кд, \%}} , \quad (2)$$

где $I_{\text{кд}}$ – показатель интенсивности конкурентного давления, учитывающий степень влияния конкурентных сил на отраслевом рынке.

Из выражения (2) следует, что чем сильнее конкурентное давление и хуже состояние самой отрасли, тем менее благоприятными будут условия ведения бизнеса в данной отрасли.

Показатель интенсивности конкурентного давления ($I_{\text{кд}}$) можно выразить через совокупность частных показателей интенсивности, обусловленных влиянием конкурентных сил в отрасли.

К частным показателями интенсивности конкурентного давления следует отнести:

1. $I_{\text{ко}}$ – показатель интенсивности конкуренции в отрасли. При этом к основным факторам, влияющим на данный показатель можно отнести:

- 1.1. Увеличение числа конкурентов;
- 1.2. Конкуренты становятся более близкими по размеру и мощности;
- 1.3. Наблюдается слабый рост или спад спроса на продукцию;
- 1.4. Условия отрасли заставляют конкурентов снижать цены или использовать другие средства для роста объема продаж;
- 1.5. Издержки, которые несет потребитель при переключении от одного продавца к другому, низкие;
- 1.6. Один или более конкурентов недовольны своим положением на рынке и начинают борьбу за улучшение своей позиции за счет конкурентов;
- 1.7. Растет размер вознаграждения («рыночной премии») за успешный стратегический шаг;
- 1.8. Дороже стоит выйти из дела, чем оставаться и конкурировать;
- 1.9. Конкуренты более разнообразны с точки зрения их стратегий, личности, корпоративных приоритетов, ресурсов и национальной принадлежности;
- 1.10. Сильные компании, не принадлежащие к отрасли, приобретают слабые фирмы отрасли и начинают агрессивные, хорошо финансируемые меры преобразования приобретенного предприятия в лидирующее на новом рынке;

2. $I_{\text{вк}}$ – показатель интенсивности влияния покупателей (клиентов), обусловленный влиянием следующих факторов;

- 2.1. Объем покупок клиента составляет значительную долю продаж предприятия;
- 2.2. Клиенты сконцентрированы;

2.3. Товары, приобретаемые клиентом, составляют важную часть его собственных издержек, что заставляет его торговаться особенно усердно;

2.4. Товары слабо дифференцированы, и покупатели уверены, что найдут других поставщиков;

2.5. Издержки перехода, связанные со сменой поставщиков, незначительны;

2.6. Клиенты являются опасными претендентами прихода на рынок;

2.7. Клиент обладает исчерпывающей информацией о спросе, реальных рыночных ценах и даже издержках поставщика;

3. $I_{об}$ – показатель интенсивности барьеров входа (угроза появления новых конкурентов), оцениваемый по совокупности следующих факторов:

3.1. Высокие барьеры входа;

3.2. Экономия масштаба. Входящая фирма должна обеспечить крупномасштабное производство для того, чтобы не проиграть по издержкам;

3.3. Правовая защита. Невозможно получить доступ к технологическим и специальным ноу-хау из-за наличия патентов, лицензий и т.п.;

3.4. Эффект опыта. Укрепившиеся на рынке фирмы обладают значительными преимуществами по издержкам благодаря отлаженности процессов и производства. В отрасли высока доля ручного труда;

3.5. Сила имиджа марки. Преданность покупателя торговой марке высока, покупатель слабо поддается доводам новой фирмы;

3.6. Потребность в капитале. Требуются значительные объемы финансирования для создания производства и для выхода на рынок (реклама, сбыт);

3.7. Доступ к сбытовым сетям. Торговля и дистрибьюторы очень осторожны в предоставлении доступа для новых товаров. Иногда новая фирма вынуждена создавать новый канал сбыта;

3.8. Регулирующие положения. В отрасли действует множество регулирующих положений, требований и стандартов, высока степень вмешательства государства;

3.9. Тарифы и международные торговые ограничения. В отрасли действуют высокие таможенные ставки, квоты, лицензии на импорт и т.п.;

3.10. Высокие издержки перехода;

3.11. Сила реакции действующих игроков;

3.12. Действующие фирмы имеют опыт противодействия и агрессивную репутацию по отношению к новым фирмам;

3.13. Для действующих фирм данный рынок чрезвычайно важен;

3.14. Действующие фирмы обладают высокой ликвидностью либо имеют доступ к крупным финансовым ресурсам;

3.15. Действующие фирмы обладают возможностью для быстрого ответного воздействия;

4. $I_{мз}$ – показатель интенсивности влияния товаров-заменителей, зависящий от степени влияния следующих факторов:

4.1. На рынке представлен широкий ассортимент товаров-заменителей, выполняющих ту же функцию, что и продукция предприятия;

4.2. Другие игроки (в данной или другой отрасли) ведут интенсивные разработки по созданию новых товаров, основанных на новых технологиях;

4.3. Цены на товары-заменители представляют собой «потолок цен» на продукцию предприятия;

4.4. Денежные издержки перехода на товар-заменитель у покупателя незначительны и он легко переключается с одной технологии на другую;

4.5. Психологические издержки перехода на товар-заменитель у покупателя незначительны и он легко переключается с одной технологии на другую;

4.6. Товары-заменители обладают лучшими потребительскими свойствами;

4.7. Товары-заменители обладают лучшим соотношением «цена/качество»;

4.8. Товары-заменители очевидны для потребителя, и он обладает исчерпывающей информацией об их свойствах, качестве, ценах и т.п.;

5. $I_{ин}$ – показатель интенсивности влияния в отрасли поставщиков, рассчитываемый на основе учёта следующих факторов:

5.1. Высокая сконцентрированность поставщиков;

5.2. Поставщики не испытывают угроз со стороны товаров-заменителей;

5.3. Предприятие не является для поставщика важным клиентом;

5.4. Поставляемая продукция или сырьё обходится потребителям значительно дешевле, чем налаживание собственного производства;

5.5. Налаживание собственного производства поставляемой продукции требует существенных инвестиций;

5.6. Товар (поставщиков) является для клиента важным средством производства;

5.7. Поставщики не имеют возможности или желания поставлять продукцию требуемого качества;

5.8. Последствия увеличения цен не могут быть переложены полностью на плечи покупателей производимых отраслью товаров и услуг;

5.9. Поставщики дифференцировали свои товары или создали высокие издержки перехода, что привязало клиентов.

Оценку факторов интенсивности конкурентного давления можно проводить методом экспертного опроса по 5-ти балльной шкале, где 1 балл присваивается минимальному соответствию ситуации на рынке описываемой ситуации, 5 баллов означает полное такое соответствие.

Оценка конкурентных сил может осуществляться группой экспертов, индивидуальные результаты которых в дальнейшем обобщаются и усредняются. В этих целях могут использоваться специальные индивидуальные анкеты (таблица 1).

В целом, интенсивность конкурентного давления ($I_{кд}$) можно представить выражением:

$$I_{кд} = (I_{ко} + I_{вк} + I_{бв} + I_{тз} + I_{вп}): 5. \quad (3)$$

Таблица 1 – Анкета индивидуальной оценки частных показателей интенсивности конкурентного давления (фрагмент)

Фактор	Оценка
1. Интенсивность конкуренции в отрасли (итого/максимум), %	60
1.1. На рынке представлен широкий ассортимент товаров-заменителей, выполняющих ту же функцию, что и продукция предприятия.	
1.2. ...	
Итого баллов	30
Максимум баллов	50
2. Интенсивность влияния покупателей (клиентов) (итого/максимум), %	71,4
2.1. Объем покупок клиента составляет значительную долю продаж предприятия	
2.2. ...	
Итого баллов	25
Максимум баллов	35
3. Угроза появления новых конкурентов (итого/максимум), %	53,3
3.1. Высокие барьеры входа	
3.2. ...	
Итого баллов	40
Максимум баллов	75
4. Интенсивность влияния товаров-заменителей (итого/максимум), %	25
4.1. На рынке представлен широкий ассортимент товаров-заменителей, выполняющих ту же функцию, что и продукция предприятия	
4.2. ...	
Итого баллов	10
Максимум баллов	40
5. Интенсивность влияния в отрасли поставщиков (итого/максимум), %	33,3
5.1. Высокая сконцентрированность поставщиков	
5.2. ...	
Итого баллов	15
Максимум баллов	45
Интенсивность конкурентного давления ($I_{кл}$) - рассчитывается как среднеарифметическая величина за пункты 1- 5	48,6

Анализ таблицы 1 свидетельствует, что интенсивность конкурентного давления в отрасли составляет 48,6%.

Тогда конкурентный климат, определяемый по формуле (2), будет составлять:

$$K_{кл} = 100\% - I_{кл, \%} = 100\% - 48,6\% = 51,4\%.$$

Конкурентный потенциал организации ($K_{по}$) определяется выражением:

$$K_{\text{по}} = K_c : K_3 * 100\%, \quad (4)$$

где K_c – конкурентная сила организации, определяемая как сумма частных оценок по ключевым факторам успеха рассматриваемой организации;

K_3 – максимально возможное (эталонное) значение конкурентной силы организации (в нашем случае $K_3 = 5$ баллов*количество оцениваемых параметров ключевых факторов успеха).

Ключевые факторы успеха и их количество представлены в таблице 2.

Анализ таблицы 2 показывает, что конкурентный потенциал рассматриваемой организации составляет 60%.

Используя выражение (1), определим фактическую конкурентоспособность рассматриваемой организации:

$$K_o = (K_{\text{кл}} + K_{\text{по}}) : 2 = (51,4\% + 60\%) : 2 = 55,7\%.$$

Таблица 2 – Результаты оценки конкурентного потенциала исследуемой организации (вариант)

№№ п/п	Параметры ключевых факторов успеха	Усредненная оценка экспертов, баллы
1	Репутация (имидж) компании	3
2	Эффективность конкурентной стратегии	3
3	Качество (характеристика товара)	4
4	Производственные возможности	2,5
5	Технологические навыки (в использовании ноу-хау)	3,5
6	Маркетинг	2
7	Финансовое положение	3
8	Издержки в сравнении с конкурентами	3
9	Качество обслуживания клиентов	3
Конкурентная сила организации (K_c)		27
Максимум баллов – эталонное значение конкурентной силы (K_3)		45
Конкурентный потенциал организации ($K_{\text{по}}$), %		60

Таким образом, уровень конкурентоспособности рассматриваемой организации составляет 55,7%, что соответствует уровню «среднячка». При этом сильной стороной данной компании является (таблица 2) достаточно высокое качество производимой и реализуемой продукции. К слабым сторонам относятся: ограниченные производственные возможности и недостаточные усилия компании в сфере маркетинговой деятельности.

Предлагаемая методика оценки конкурентоспособности компании с учетом влияния на организацию конкурентных сил позволяет определить уровень благоприятствования конкурентного климата, сложившегося в

отрасли, выявить сильные и слабые стороны в деятельности деловой организации для последующего принятия управленческих решений, в том числе и о необходимости её диверсификации или сворачивания некоторых видов деятельности. Кроме того, с помощью данной методики можно осуществлять сравнительный анализ конкурентоспособности противоборствующих компаний, выявлять их конкурентные позиции в отрасли.

Основным недостатком предлагаемой методики является субъективность учёта мнений экспертов.

Литература

1. *Общий менеджмент. Попов А.А., Попов Д.А. Учебное пособие / Саратов, 2016.*

2. *Стратегическое управление компанией. Попов А.А., Димов О.Д., Попов Д.А. учебное пособие / А. А. Попов, О. Д. Димов, Д. А. Попов ; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Российский гос. торгово-экономический ун-т, Оренбургский фил., Каф.менеджмента. Оренбург, 2010.*

3. *Практические аспекты инвестиционного бизнес-планирования развития крупных объектов торговли и сферы услуг. Черникова О. Н., Лындина Е. Н., Ильясова Е. А / В сборнике: Инновационные направления повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Материалы международной научно-практической конференции. Российская Академия Сельскохозяйственных наук, Всероссийский научно-исследовательский институт мясного скотоводства. 2010. С. 123-127*

Особенности и ключевые аспекты современного развития менеджмента в условиях глобализации бизнеса

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

Аннотация. Данная работа посвящена проблемам и перспективам развития менеджмента в условиях глобализации бизнеса, а также ужесточения конкуренции в современных условиях.

Ключевые слова: гуманизация менеджмента, проблемы развития менеджмента, проблемы межкультурного взаимодействия, тенденции развития менеджмента.

Abstract. This work is devoted to the problems and perspectives of management development in the context of globalization of business, as well as tougher competition in modern conditions.

Keywords: humanization of management, the problems of management development, the problems of intercultural interaction, the development trends of management.

Сложившаяся система взглядов на теорию и практику управления обусловлена воздействием объективных изменений, происходящих в мировом общественном развитии. Например, первая половина XX века для многих стран мира стала периодом небывалого индустриального развития производства, начало которому положила буржуазная промышленная революция. Но уже во второй половине XX века передовые в экономическом отношении западные страны, ознаменовали эру перехода к постиндустриальному обществу.

Ускоряющийся научно-технический прогресс и огромная концентрация научного и производственного потенциалов привели к перестройке мировой экономики. Возрастающую роль в ней стали играть отрасли, базирующиеся на прогрессивных технологиях, и непосредственно ориентированные на удовлетворение потребностей населения. Современное производство всё в большей мере сосредоточивается не на удовлетворение массовых потребностей, а на индивидуальные запросы и относительно небольшие по емкости сегменты рынка. Вследствие этого наблюдаются небывалый рост предпринимательских структур, возникновение большого количества малых и средних деловых организаций, усложнение взаимосвязей между ними.

Динамичные изменения в окружающей среде, возникновение новых запросов и усиление позиций потребителей, ужесточение конкуренции за ресурсы, дальнейшая глобализация бизнеса, прогрессирующее развитие информационных сетей, доступность современных технологий, увеличение роли человеческих ресурсов, а другие факторы обусловили появление новых проблем в сфере управления [2, с. 328].

В последние десятилетия происходит постоянное переосмысление теории и практики управления. В частности, подвергаются пересмотру традиционные типы организационных структур, система ценностей в организациях, появляются новые концептуальные подходы к выработке целей, разработке и реализации существующих стратегий. Происходит ревизия существующих методов мотивации, форм межфирменной кооперации, зарождаются новые управленческие парадигмы. При этом всё больше внимания уделяется рассмотрению аспектов «гуманизации» менеджмента. Происходит постепенное смещение акцентов или уход от традиционных технологий управления в сторону эффективного управления человеческими ресурсами, их поведением. Это, в свою очередь, предполагает пересмотр классических принципов и методов традиционного менеджмента, ключевым постулатом которого является то, что успех предприятий определяется, прежде всего, рациональной организацией производства, постоянным снижением издержек, развитием специализации труда и т.п. Вместо этого на первый план выходит проблема обеспечения гибкости, быстрой адаптируемости современных организаций к постоянным изменениям во

внешней среде. При этом значение факторов внешней среды неуклонно возрастает вследствие продолжающегося усложнения системы общественных взаимоотношений, в том числе политических, экономических, социальных и др.

Важнейшим ресурсом организации в современных условиях становится человек, его интеллектуальный потенциал. Неслучайно поэтому в успешно действующих компаниях возрастающее внимание уделяется обеспечению децентрализации управления, развитию креативных качеств и самостоятельности персонала, привлечению сотрудников к выработке важнейших для организации решений.

Определяющими аспектами организационной деятельности становятся приоритет общественных интересов над личными, удовлетворение потребностей отдельных работников без ущерба для интересов окружающих, признание социальной ответственности менеджмента и бизнеса. Самым ценным ресурсом организации становятся работники умственного труда. Поэтому всё большее количество компаний стремится отойти от традиционных командно-иерархических взаимоотношений в коллективах, усилить свои позиции путем оптимального использования и создания благоприятных условий работы персонала для развития его сильных сторон.

Глобализация общества, обусловленная постоянно растущей взаимозависимостью стран (регионов), становится главным фактором, определяющим развитие теории и практики менеджмента на современном этапе его развития.

Глобализация представляет собой общественный процесс, в ходе которого размываются границы социокультурных систем, происходят процессы преобразования мира в единое целое. Суть глобализации состоит в открытости границ для движения торгово-финансовых потоков. Защитники глобализации видят её основное преимущество в усилении позитивной конкуренции, которая не ограничена протекционизмом в условиях глобального разделения труда.

Специфика глобализации обусловила появление новых проблем в управленческой теории и практике:

- выявление, научное обоснование универсальных и специфических (учитывающих особенности развития отдельных стран) закономерностей, форм и методов управления;

- оптимизация существующих и поиск новых функций регулирования внешнеэкономической деятельности;

- выявление особенностей национальных стилей в управлении, организационном поведении, оценка их значимости для достижения желаемых результатов;

В современных условиях выход на международный рынок больше не является прерогативой только крупнейших компаний. Многие небольшие фирмы вынуждены становиться международными в целях расширения своей деятельности или выживания. Это позволяет им:

увеличить потенциальный спрос на свою продукцию, расширить объемы производства и достигать лучших результатов за счет экономии на масштабе;

снижать коммерческий риск за счёт обращения к покупателям, живущим в различных экономических регионах (странах), и действуя в более благоприятных условиях конкуренции;

продлевать жизненный цикл продукции, внедряясь на те рынки, где спрос имеет тенденцию к увеличению, тогда как на национальном рынке он уже достиг стадии зрелости;

защищать себя от конкурентов, диверсифицируя свою деятельность и одновременно, получая возможность наблюдать за конкурентами на других рынках;

постоянно снижать свои издержки, используя сравнительные преимущества ведения бизнеса в других странах.

Одной из тенденций, тесно связанной с глобализацией, является транснационализация, формирование и количественный рост крупных международных (транснациональных) компаний.

В современных условиях экономика большинства развитых стран становится всё более открытой и доступной, при этом существенно возрастает роль международной конкуренции. Конкуренция между многонациональными компаниями часто становится более жёсткой, чем на национальном рынке, при этом применяются принципиально иные методы ведения конкурентной борьбы. Современные транснациональные компании превращаются в самостоятельную силу, влияние которой вынуждены учитывать и национальные правительства, так как в некоторых случаях международные компании трансформируются в своеобразные «полюсы власти» в мировой экономике.

Международная конкуренция выдвигает более жёсткие требования к разработке и реализации стратегий, чем на национальных рынках. При этом на эффективность международной деятельности компании существенное влияние оказывает ряд факторов:

разница в уровне производственных издержек в разных странах (уровень оплаты и производительности труда, инфляции, налоговых ставок, затрат на сырьё и электроэнергию, специфика государственного регулирования и т.п.);

колебания обменных курсов валют, которые нивелируют для отдельных стран использование преимуществ низкого уровня производственных и иных издержек;

особенности торговой политики национальных правительств разных стран. Это выражается в том, что правительства разных стран могут регулировать цены на импортные товары, вводить импортные тарифы (квоты), устанавливать дополнительные местные требования к товарам, произведенным иностранными фирмами внутри этих стран, и т.п.;

изменения характера международной конкуренции, которая может принимать не только многонациональные, но и глобальные формы. При

многонациональной конкуренции фирмы ведут борьбу за лидерство на национальном рынке. В глобальных отраслях компании стремятся к достижению мирового господства.

Многонациональные компании функционируют в специфических рамках национальной культуры, на территории определенной страны, где имеется свой особенный общественный, правовой и политический климат. Поэтому в специфически очерченных национальной культурой рамках корпоративная культура может сталкиваться с множеством проблем межкультурного взаимодействия.

К проблемам межкультурного взаимодействия следует отнести:

а) *несоответствие корпоративных и национальных ценностей*, которое может привести к прекращению деятельности организаций. Способностью к выживанию обладают только те компании, которые адекватно воспринимают доминирующие культурные ценности принимающей страны.

Например, определённые методы управления, успешно применяемые во многих американских компаниях, часто не приживаются в Европе, так как они базируются на сугубо американских национальных ценностях.

Известно негативное отношение российских менеджеров к некоторым аспектам ведения делопроизводства, характерного для американских компаний, из-за чрезмерной, по мнению россиян, бюрократии;

б) *сложности, различия и особенности национальных культур принимающих стран*.

Речь идёт об особенностях культуры, когда в рамках одной национальной культуры (страны) сосуществует множество разнообразных субкультур, основанных на различиях в языке общения, религии и этнической принадлежности (Россия, Индия, США, Канада). В то же время есть страны, где национальные культуры фактически однородны (Япония, Саудовская Аравия и др.).

Гораздо больше проблем возникает у менеджеров, работающих в сложных неоднородных культурах принимающих стран. При этом требуется более тщательный анализ складывающейся ситуации и понимание иных обстоятельств, в которых им приходится действовать. Множество ошибок в межкультурном общении менеджерам можно избежать, если они должное внимание будут уделять вопросам изучения существующим в стране субкультурам, а не только доминирующей в стране национальной культуре;

в) *разнообразие существующих корпоративных культур*.

Каждая национальная компания заимствует определённые черты, которые свойственны национальной культуре. При этом каждая компания стремится создать и свою уникальную корпоративную культуру, отвечающую не только требованиям промышленного развития страны и отражающую основополагающие ценности общества, но и выражающую философию её создателей (руководителей). Поэтому в одной стране различным компаниям и их корпоративным культурам свойственны как общие черты, обусловленные единой национальной культурой, так и специфические особенности,

обусловленные собственными представлениями их создателей (руководства) о миссии и целях компании, сферах производства и т.п.

Очевидно, что приспособление организационной культуры компании к национальным культурным ценностям и нормам жизненно необходимо, однако сведение в единое целое корпоративной и национальной культур достаточно проблематично;

г) *различия в этических нормах принимающих стран.*

Каждая культура по-своему определяет, что является этическим, а что нет. Поэтому если внутри международной компании сосуществуют неоднородные культуры, то представления об этичности норм будут также различными. Существующие принципы корпорации, обладающей единой сильной корпоративной культурой в собственной стране, могут оказаться абсолютно неприемлемыми в стране пребывания. Так, в одних странах взаимные денежные вознаграждения или обмен подарками считаются вполне естественным для ведения дел, а в других странах это может рассматриваться как взяточничество или незаконное распределение доходов. Весьма распространенным явлением в американской культуре является лоббирование, однако в других странах это может расцениваться как торговля властью или коррупция;

д) *этноцентризм.*

Монокультурные организации, для которых характерно этноцентрическое представление о превосходстве собственной культуры над другими культурами будет иметь множество проблем в межкультурном общении. В условиях культурного многообразия современного международного бизнеса компаниям важно становиться мультикультурными, развивать геоцентрический менталитет. Это достигается на основе необходимости признания и усвоения лучших качеств национальной и корпоративной культур и будет способствовать повышению эффективности деятельности многонациональной компании в любом культурном окружении.

Влияние глобализации приводит к необходимости поиска неординарных подходов к управлению компаниями. Границы современного менеджмента уже перестают соответствовать государственным границам. Постепенно ликвидируются торговые барьеры между странами, создаются новые рынки. В условиях растущей конкуренции это приводит к тому, что всё больше современных компаний выходят на глобальный рынок, при этом становятся преобладающими интересы самих компаний, а не политические интересы отдельных государств.

В настоящее время деловая организация для того, чтобы быть эффективной, должна ориентироваться на стандарты, достигнутые мировыми лидерами. При этом главным моментом становится чёткая ориентация компаний на разработку и внедрение нововведений, повышение качества обслуживания потребителей.

В современных условиях менеджмент становится активным мотивирующим фактором развития экономики и общества, однако он сам постоянно совершенствуется под воздействием мировых тенденций и

глобальных изменений. Развитие технологий и культуры, переориентация ценностей изменяют образ жизни, поведение, стиль мышления мотивы деятельности людей.

К основным тенденциям развития менеджмента в современных условиях можно отнести [1,2]:

1. «Интеллектуализацию» менеджмента, которая проявляется в следующих аспектах:

в разработке и обосновании концепции «менеджмента знаний», как новой парадигмы интеллектуального менеджмента. При этом знания являются особо значимым компонентом для саморазвития и повышения уровня конкурентоспособности организации;

в признании в качестве важнейшего ресурса компании персонала организации, его знания и опыт;

в поиске новых, более совершенных форм эффективного сотрудничества руководителей и исполнителей;

в формировании интеллектуальных сетей на основе динамично развивающихся информационных технологий, позволяющих повысить доступность к новым идеям (информации);

в возрастании ведущей роли «золотых воротничков» – квалифицированных специалистов в сфере интеллектуального, умственного инновационного труда;

в признании целесообразности непрерывного профессионального обучения управленческого звена с акцентированием внимания на познание всего нового, передового;

в признании важности проведения систематического мониторинга с целью качественного подбора и последующей целенаправленной подготовки перспективных управленческих кадров для своей компании, уже на младших курсах университетов;

в привлечении к разработке «интеллектуальной» (достаточно сложной) продукции компании научного потенциала вузов, что обеспечивает научно-производственную интеграцию при создании инновационного продукта;

2. Переоценку устаревших парадигм управления. Эта тенденция основывается на диалектическом подходе, а также на понимании того, что управление должно прогрессировать в соответствии со складывающимися реалиями жизнедеятельности современного общества.

В рамках данной тенденции происходят следующие изменения:

ревизия существующих принципов управления, которые должны соответствовать современным тенденциям развития мировой экономики и радикальному переосмыслению философии бизнеса;

смещение акцента в сторону стратегического управления. Осознание того, что в управлении организацией приоритетом становится стратегия, обеспечивающая эффективное достижение её целей;

признание потребителя в качестве главной конкурентной силы;

использование позитивных стратегий интеграции, направленных на кооперацию, создание стратегических альянсов, вместо стратегий противоборства между компаниями-конкурентами;

«кастомизация» менеджмента, которая в своей основе предполагает целенаправленную ориентацию на конкретного потребителя. Отказ от идеи целесообразности производства массового продукта и переход к созданию и внедрению инновационной продукции, максимально направленной на удовлетворение требований конкретных потребителей;

переосмысление существующих взглядов и наполнение нового содержания в раскрытии таких понятий и научных категорий менеджмента как лидерство и стиль руководства, самоорганизация, организационная культура, мотивация поведения, взаимоотношение в коллективе и др.;

признание необходимости внедрения методов рефлексивного управления, которые способствуют повышению динамической устойчивости системы управления в особых условиях;

пересмотр традиционных методов планирования, разработки и реализации стратегий;

отказ от тотального контроля качества продукции, системы аттестации, ранжирования персонала;

3. Разработку современных подходов и методов управления.

Данная тенденция предполагает определённые изменения в сфере организации процессов управления. К их числу относятся:

преимущественное использование ситуационного подхода в управлении организациями;

отказ от авторитаризма и переход к «лидерству», базирующемуся на авторитете знаний, умений и гуманизма;

отказ от целевого управления в пользу многоцелевого (комбинированного) управления, основу которого составляет принятие нестандартных решений, позволяющих обеспечивать баланс целей и ценностей компании в условиях динамичности и неопределённости внешней среды;

опора на партисипативные методы разработки и реализации стратегий, учет в принятии управленческих решений мнения всего персонала организации;

углубленное делегирование полномочий на всех уровнях, наделение большей ответственности менеджеров. Перераспределение ответственности за плохое качество работы не только на исполнителя, но и на руководителя;

разработка прогрессивных методов работы «единой командой», переход от конфронтации к сотрудничеству всех участников трудового процесса;

разработка и внедрение современного инструментария менеджмента (реинжиниринга, бенчмаркинга, общего менеджмента качества, использование методов портфельного анализа и др.);

4. Дальнейшая профессионализация управления, которая заключается не только в совершенствовании профессиональной подготовки менеджеров и повышении образования, но в оптимальном построении организации

управления, обеспечивающего восприимчивость к профессионализму (наличие творческой социально-психологической атмосферы, мотивация самостоятельности и ответственности, рациональное распределение полномочий, организация действенной системы непрерывного образования, рациональное распределение нагрузки и т.п.).

Менеджмент будущего должен носить креативный характер, то есть всё более становиться творческим, исследовательским и преобразующим. Поэтому опора на саморазвивающийся персонал, который ответственно относится к достижению целей организации, участвует в их формировании, обеспечивает оперативную реакцию на изменения во внешней среде;

5. Оптимизация существующих и обоснование организационных структур «будущего». В рамках этого направления происходят следующие изменения:

переход от иерархических структур к органическим структурам управления;

дебюрократизация процессов управления, оптимизация горизонтальных и сетевых форм организации бизнеса;

увеличение количества венчурных подразделений и фирм, цель которых – разработкой инновационной продукции и технологий;

формирование автономно функционирующих стратегических хозяйственных единиц, полностью отвечающих за прибыли и убытки;

формирование многомерных организаций, способных легко адаптироваться к изменчивой внешней среде;

создание виртуальных организаций на основе широкого применения современных информационных технологий, а также системы контрактов между независимыми рабочими группами (структурами);

образование интеллектуальных организаций сформированных по принципу скорее «свободного общества».

В последние годы на смену традиционным пирамидальным структурам построения организаций приходят «плоские» и сетевые структуры, стратегические альянсы, в которых невозможно определить доминирующую в том или ином экономическом процессе организацию.

Этому способствует и сеть Интернет, которая представляет собой совершенно новую среду для связи и общения, отличную от привычных всем средств массовой информации. Как следствие, традиционные приемы маркетинга и методы ведения бизнеса в целом ряде случаев неприменимы к миру Интернета в их существующей форме.

В современном мире почти каждая компания (от крупнейшей корпорации до маленькой некоммерческой организации) имеет свой сайт в Интернете.

Широкие возможности Интернета ставят перед современными компаниями достаточно сложную задачу их эффективного использования в коммерческой деятельности и требуют адаптации старых или разработки новых методов ведения бизнеса.

6. Распространение концепций, методов и моделей управления, доказавших свою эффективность в коммерческих организациях, на некоммерческие организации. В деятельности многих некоммерческих организаций с успехом применяются элементы бизнес-планирования. Группы качества, первоначально возникшие на крупных промышленных предприятиях, постепенно проникают в деятельность правительственных учреждений. Разгосударствление делает возможным применение коммерческих методов управления в государственных учреждениях. Методы управления культурой организации, отрабатываемые в коммерческих фирмах, постоянно находят своё применение в некоммерческих организациях.

Современная теория и практика менеджмента существенно отличается от первоначальных концепций. При этом менеджмент продолжает динамично развиваться, обеспечивая успешное функционирование компаний, использующих современные достижения теории и практики управления.

Литература

1. *Общий менеджмент. Попов А.А., Попов Д.А. Учебное пособие / Саратов, 2016.*
2. *Стратегическое управление компанией. Попов А.А., Димов О.Д., Попов Д.А. учебное пособие / А. А. Попов, О. Д. Димов, Д. А. Попов ; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Российский гос. торгово-экономический ун-т, Оренбургский фил., Каф.менеджмента. Оренбург, 2010.*
3. *Основные вопросы управления супермаркетами сетевых торговых компаний. Черникова О.Н. Вестник мясного скотоводства, 2009. Т. 4. № 62. С. 145-159.*

Наставничество в корпоративных программах развития персонала

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

Аннотация. Статья раскрывает особенности наставничества как метода профессионального обучения персонала, вклад конкурсов профессионального мастерства в развитие наставнического потенциала корпорации, показатели начальной оценки наставнического потенциала корпорации.

Ключевые слова: наставничество, конкурсы профессионального мастерства, наставнический потенциал корпорации.

Abstract. The article reveals the features of mentoring as a method of professional training of personnel, the contribution of professional skills

competitions to the development of the mentoring potential of the corporation, the indicators of the initial assessment of mentoring potential.

Keywords: mentoring, competitions of professional skill, mentoring potential of the corporation.

Вопросы развития персонала корпораций остаются актуальными. Корпорациям - крупным бизнес-структурам - необходимо постоянно обеспечивать соответствие компетенций (т.е. знаний, навыков) персонала изменяющимся требованиям бизнеса. Идёт поиск новых форм организации и методов развития персонала с условием роста их экономической эффективности. Основная задача - получить больший результат в расчете на 1 рубль инвестиций в развитие персонала.

Развитие – это процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное, переход от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему [4].

Развитие персонала предполагает профессиональное развитие в следующих взаимосвязанных направлениях:

профессиональное обучение,
аттестация персонала,
управление карьерой и служебно-профессиональным продвижением,
управление кадровым резервом [5].

В настоящем исследовании нами сфокусировано внимание на программе *профессионального обучения персонала*, которая является «ядром» системы профессионального развития персонала.

Существует множество методов профессионального обучения персонала, и все они могут быть разделены на две большие группы в зависимости от формы обучения: методы обучения на рабочем месте и вне рабочего места.

Основными (базовыми) методами обучения кадров на рабочем месте являются: инструктаж, ротация, наставничество, делегирование, направленное приобретение опыта, подготовка в проектных группах (в т.ч. в группах разработки инновационных проектов). Эти методы предполагают обучения во время работы. Его особая ценность в том, что работник сам решает производственную задачу, приобретая опыт её постановки, планирования, осуществления плана по своей собственной программе инициативных действий (в т.ч. пользуясь поддержкой наставника, изучая инструкции и проч.), т.е. принимая на себя ответственность за результат решения. Инициативный, опытный, организованный, ответственный работник – результат целенаправленного применения обучения во время работы.

Наставничество - метод обучения, являющийся традиционным для ремесленников, однако широко распространен и сегодня там, где опыт играет исключительную роль в подготовке персонала. Прежде чем приступить к самостоятельной практике работники, уже закончившие теоретический курс, работают некоторое время под руководством опытного специалиста, выполняя его задания и постепенно переходя к самостоятельной работе.

Современные «ученики» не обязательно проводят все свое время, наблюдая за тем, как работает наставник, и оказывая ему помощь. Они могут занимать ответственные должности и работать самостоятельно. В таком случае их ученичество заключается в наличии более опытного специалиста, наблюдающего за их развитием, оказывающего помощь советами, рекомендациями, своим мнением по отдельным задачам. Такое наставничество преобразуется в метод «делегирования» - происходит передача сотруднику (обучаемому) менеджером (наставником) четко определенной области задач с полномочиями принятия решений по оговоренному кругу вопросов. При этом менеджер обучает сотрудника в ходе выполнения работы, давая советы, оценку принятым сотрудником решения и т.п. Такое обучение может проводиться методом «усложняющих задач» (который, как и делегирование, произошел от традиционной системы обучения «ученик-наставник»), который предполагает создание специальной программы рабочих действий, выстроенных по степени их важности, расширения объема задания и повышения сложности. Задания выполняются сотрудником, но ему можно прибегнуть к консультации руководителя (наставника), заключительная же ступень - самостоятельное выполнение заданий обучающимся специалистом.

При любой форме наставничества, традиционной или современной, оно требует от наставника особой подготовки и склада характера. Наставником практически невозможно стать по распоряжению «сверху», не обладая навыком понимания других людей, коммуникабельностью, профессиональной логикой, тактом, а также желанием помочь сотруднику.

Говоря о корпоративных программах развития персонала, необходимо уточнить, что корпорации как бизнес-структуры, относящиеся к крупному бизнесу, имеют в своем составе четко выделенные структурные элементы (департаменты, отделы, службы по функциям). Корпорации соединяют под единым управлением представительства, филиалы, дочерние юридические лица, развивающиеся в рамках единой корпоративной политики, стратегии, планов и программ.

Политика и стратегия развития современных корпораций, как правило, содержат элементы, связанные с развитием персонала [3]. Конкретные программы развития персонала, содержащие цели, элементы, бюджеты и ответственных исполнителей, составляются на стратегический период (от 3 до 10 и более лет), и в российской практике являются обеспечивающими по отношению к основной программе развития корпорации.

Современные корпорации, являясь клиентами различных обучающих организаций, в политике развития персонала опираются на собственные обучающие подразделения (корпоративные университеты) и обучающие программы, реализуемые на рабочем месте (обучение во время работы). Эффект масштаба деятельности способствует обеспечению их экономической эффективности за счет их распространения на весь персонал корпорации, который должен быть обучен решению определенных задач.

Одна из важнейших целей профессионального обучения персонала, которая может быть реализована внутри корпорации – формирование патриотического отношения персонала к корпорации: лояльности к ней, ответственного отношения к применению её ресурсов, признание её планов перспективными и реальными, вера персонала в её благоприятное будущее.

Система наставничества является традиционным звеном обучения во время работы и в крупном бизнесе. Однако не во всех российских корпорациях потенциал системы наставничества раскрыт и реализуется в полном объеме.

Объектом выполненного нами практического исследования является глобальная российская энергетическая корпорация, примем условное её наименование ПАО «А» в целях сохранения конфиденциальности корпоративных данных. Виды деятельности ПАО «А» - геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа, производство и сбыт тепло- и электроэнергии.

Стратегической целью является становление ПАО «А» как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством диверсификации рынков сбыта, обеспечения надежности поставок, роста эффективности деятельности, использования научно-технического потенциала.

Штат корпорации насчитывает более 500 тысяч человек. ПАО «А» имеет более 100 дочерних Обществ и аффилированных юридических лиц.

В корпорации действует Система непрерывного фирменного профессионального образования персонала. Обучение проводится в образовательных организациях корпорации, учебно-производственных центрах дочерних Обществ, на базе ведущих вузов России. Так, в 2017 г. действовало договоров с 15 ведущими профильными вузами России в области переподготовки и повышения квалификации персонала.

В 2016 г. по программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки обучено 337 тыс. работников (62,4% среднесписочной численности персонала), в 2017 г. - 339 тыс. работников (63,7%).

В ПАО «А» реализуются целевые программы подготовки персонала по разработке месторождений углеводородов на континентальном шельфе, диспетчерскому управлению, использованию инновационного технологического оборудования и другим направлениям.

Работа с резервом кадров для выдвижения на руководящие должности является одной из приоритетных задач по обеспечению успешного функционирования корпорации. Эта работа проводится в целях своевременного планомерного замещения вакантных управленческих должностей кандидатами, обладающими высоким уровнем профессиональной квалификации и управленческими компетенциями. ПАО «А» проводит целенаправленную и планомерную подготовку работников из состава резерва. В 2016-2017 гг. осуществлялось целевое обучение по двухгодичным программам подготовки резерва кадров на руководящие должности ПАО «А» под руководством наставника, включающее обучение по конкретным целям в образовательных организациях корпорации, учебно-производственных

центрах дочерних обществ ПАО «А», на базе ведущих вузов России, временное исполнение обязанностей в вышестоящей должности.

Внутрикорпоративные конкурсы профессионального мастерства используются в ПАО «А» как один из эффективных методов стимулирования профессионального развития (самостоятельного и под руководством наставников), достижения высокой результативности персонала. В 2016-2017 гг. проведены конкурсы, среди которых были особенно масштабными: по компьютерному проектированию и информационным технологиям, «Лучший монтер по защите подземных трубопроводов от коррозии», «Лучший электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования», «Лучший оператор газораспределительной станции», «Лучший линейный трубопроводчик».

В 2016 г. утверждена Корпоративная программа развития персонала ПАО «А» до 2025 г. Она содержит цели, направления и цели (целевые показатели) развития персонала по структурным подразделениям и дочерним Обществам корпорации.

Среди стратегических целевых показателей (СЦП) Программы:

-доля работников, прошедших профессиональную подготовку (для рабочих), переподготовку и повышение квалификации/ среднесписочная численность персонала в год, по категориям работников (руководители, специалисты, служащие – минимум 80%, рабочие- минимум 50%);

- среднее количество часов, вложенное работниками на все виды обучения в течение года по категориям работников (руководители, специалисты, служащие – минимум 40ч., рабочие- минимум 90 ч.).

Рассмотрим показатели реализации Корпоративной программы развития персонала на примере дочернего Общества - ООО «Б», его основные направления деятельности — добыча, переработка и транспортировка углеводородного сырья. В его состав входят 10 структурных подразделений. Предприятие выпускает свыше 20 видов товарной продукции. Среднесписочная численность персонала на 01.02.2018 составляет более 10 тыс. человек.

В таблице 1 представлены социально-экономические показатели выполнения программы развития персонала ООО «Б» в 2016-2017 гг.

Материалы таблицы 1 отражают тот факт, что в объемные показатели профессионального обучения принимаются только те, которые характеризуют обучение вне ООО «Б». Упущением является то, что не подлежат учету показатели численности группы наставников и структуры группы наставников Общества по функциональным направлениям, количество часов наставничества, численность учеников (наставляемых) и среднее количество часов наставничества в расчете на 1 ученика.

Таблица 1- Социально-экономические показатели выполнения Программы развития персонала в ООО «Б» в 2016-2017 гг.

Наименование показателя	Ед. измерения	2016 г.		2017 г.	
		план*	факт	план*	факт
1.Прошли обязательное обучение, всего	чел.	3537	3537	3409	3409
В % в среднесписочной численности персонала	%	X	34,4	X	33,4
в т.ч. руководители, специалисты и другие служащие	чел.	2565	2565	2404	2404
рабочие	чел.	972	972	1005	1005
2.Прошли целевое (опережающее) обучение, всего	чел.	564	566	430	432
в т.ч. руководители, специалисты и другие служащие	чел.	402	403	422	424
рабочие	чел.	162	163	8	8
3.Прошли периодическое обучение (получение дополнительных профессиональных знаний, умений, навыков), всего	чел.	2187	2198	2489	2499
в т. ч. руководители, специалисты и другие служащие	чел.	508	510	764	768
рабочие	чел.	1679	1688	1725	1731
4.Прошли обучение руководители, специалисты и другие служащие по программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации	чел.	3475	3478	3590	3596
5.Прошли обучение рабочие по программам профессиональной подготовки, переподготовки (в т.ч. вторым/смежным профессиям) и повышения квалификации	чел.	2813	2823	2738	2744
6.Всего затраты на оплату услуг по обучению персонала внешним исполнителям программ обучения	тыс. руб.	23235,25	23247,25	26216,06	26291,17

В таблице 2 представлены данные о выполнении ООО «Б» стратегических целевых показателей (СЦП), утвержденных Программой развития ПАО «А» на 10 лет (2016-2025 гг.).

С учетом исходных данных, представленных в таблице 1, следует также отметить, что невыполнение плана по доле рабочих, прошедших профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации в среднесписочной численности персонала в год, предполагаем, является искусственным. При учете часов наставничества, вероятно, этот план был бы выполнен. Показатель «среднее количество часов, вложенное работниками на все виды обучения в течение года» также не учитывает часы наставничества, и является фактически заниженным.

Таблица 2 - Выполнение ООО «Б» стратегических целевых показателей (СЦП), утвержденных Программой развития ПАО «А» на 2016-2025 гг.

Наименование показателя	Ед. измерения	2016 г.		2017 г.	
		СЦП	факт	СЦП	факт
1. Доля работников, прошедших профессиональную подготовку (для рабочих), переподготовку и повышение квалификации в среднесписочной численности персонала в год, всего	%		56,5		63,8
в том числе по категориям персонала:					
руководители, специалисты и другие служащие/ среднесписочной численности руководителей, специалистов и других служащих	%	80,0	89	80	120
рабочие/ среднесписочная численность рабочих	%	50,0	39	50	39,5
2. Среднее количество часов, вложенное работниками на все виды обучения в течение года, всего	час.		67		57,5
в том числе по категориям персонала:					
руководители, специалисты и другие служащие	час.	40,0	58	40	43
рабочие	час.	90,0	76	90	72

Следует, в связи с вышеизложенным, отметить, что методика расчета СЦП в ПАО «А» не предусматривает учет часов наставничества, что является поводом ослабить в будущем линию развития этого метода профессионального обучения на рабочем месте. Напротив, в настоящее время в России системы наставничества получают всё большую поддержку и одобрение. Так, в 2016 г. было создано Объединение наставников России (<http://nastavniki.com>), призванное расширить границы полезного профессионального взаимодействия во благо экономики России.

Президент России В.В. Путин также поддерживает политику наставничества: «Место наставничеству, верности традициям есть в любом деле. Люди, прогрессивно мыслящие, духовно и нравственно сильные, это хорошо понимают и делают всё, чтобы их начинания имели развитие, чтобы на смену им приходили те, кто сохранит и преумножит достигнутое. Эффективная система мотивации для наставников должна быть создана, и это должно быть эффективное современное наставничество, передача опыта, конкретных навыков» [1].

С целью планомерного стратегического развития системы наставничества корпорации ПАО «А» нами было предпринято исследование по начальной оценке наставнического потенциала, выполненное на примере его дочернего Общества – ООО «Б» (табл.3).

Материалы таблицы 3 показывают, что за основу начальной оценки наставнического потенциала приняты показатели участия персонала в корпоративных конкурсах профессионального мастерства.

Показатели 1-2 отражают компетентностную составляющую подготовки наставников, косвенный признак компетентности – готовность конкурировать за право быть лучшим в определенной профессиональной номинации, а также количество часов профессиональной самоподготовки.

В показателе 3 отражается мотивационная составляющая наставничества – самооценка готовности быть наставником.

Таблица 3 – Характеристика наставнического потенциала ООО «Б» в 2016-17 гг.

Наименование показателя	Ед. измерения	2016 г.	2017 г.	Темп роста (снижения), 2017 г. к 2016 г., %
1	2	3	4	5
1. Количество участников конкурсов профессионального мастерства, всего	Чел.	64	86	134,4
	% к среднесписочной численности	0,6	0,8	X
2. Среднее количество часов, вложенное участником конкурса профессионального мастерства в подготовку и участие, всего	Час.	92	124	134,9
1	2	3	4	5
3. Количество участников конкурсов профессионального мастерства, готовых к наставничеству (по результатам самооценки)	Чел.	43	66	153,5
	% к численности участников профессиональных конкурсов	67,2	76,7	X
4. Количество работников, осуществляющих наставничество (по результатам оценки линейных руководителей)	Чел.	208	221	106,3
	% к среднесписочной численности	2,0	2,2	X

Показатель 4 отражает масштаб распространения наставничества в Обществе по результатам оценки линейных руководителей, поскольку официального учета наставничества не проводится.

Значения показателей таблицы 3 отражают положительную динамику наставнического потенциала дочернего Общества ООО «Б». Вместе с тем, значение показателя доли работников, осуществляющих наставничество, составляющий 2,2% среднесписочной численности персонала, достаточно мал. По нашему мнению, в корпорациях-лидерах рынка этот показатель должен составлять не менее 10%. Это означает, что каждый десятый работник фактически осуществляет наставничество, является наставником.

Результаты проведенного нами исследования позволяют говорить о существующем и не в полной мере раскрытом потенциале наставничества в исследуемой корпорации, на примере её дочернего Общества. Показатели таблицы 3 рекомендуем применять для начальной оценки наставнического потенциала корпораций.

Литература

1. *Интервью В.В. Путина.* - <http://russnov.ru/pryamaya-liniya-2017-s-vladimirom-putinym-15-06-2017>
2. *Лекарева Ю.С., Степанова Т.Е. Регулирование рисков: социально-экономические альтернативы: монография – М.: Креативная экономика, 2009. – 144с.*
3. *Стратегический менеджмент.* Панкова Т.А., Попов А.А. Министерство образования и науки Российской Федерации, ГОУ ВПО «Оренбургский государственный педагогический университет», Оренбург, 2010. – 373 с.
4. *Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: Учебник / Н.М. Абдикеев, А.Д. Киселев; Под науч. ред. Н.М. Абдикеева. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 382 с.*
5. *Управление персоналом: Учебное пособие / А.Я. Кибанов, Г.П. Гагаринская, О.Ю. Калмыкова, Е.В. Мюллер. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 238 с.*

Торговый эквайринг и его возможности для предпринимательства

*О.Н. Черникова, к.э.н., доцент,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Е.Е. Донскова, индивидуальный предприниматель*

Аннотация. Статья раскрывает особенности эквайринга и торгового эквайринга в Газпромбанке, перспективы и возможности мобильного эквайринга для начинающих предпринимателей.

Ключевые слова: эквайринг, торговый эквайринг, мобильный эквайринг.

Abstract. The article reveals the features of acquiring and trading acquiring in Gazprombank, prospects and opportunities for mobile acquiring for start-ups.

Keywords: acquiring, trade acquiring, mobile acquiring.

В настоящее время торговлю и сферу услуг сложно представить без возможности рассчитаться за товары и услуги с помощью платёжных пластиковых карт. Поэтому изучение проблем использования пластиковых карт для оплаты товаров и услуг в торговых организациях России представляется особенно актуальным.

Сегодня рынок платёжных карт превратился в поле конкурентной борьбы между российскими банками. Операции по банковским карточкам относятся к числу наиболее доходных видов банковской деятельности. В среднем доход на единицу затрат в карточном бизнесе выше, чем по другим видам операций.

Параллельно с ростом числа банков-эмитентов идет постепенное расширение сети обслуживания международных карт. Происходит это, в основном, за счет увеличения числа пунктов выдачи наличной валюты. Благодаря действиям особо активных банков число пользователей международных пластиковых карт и сеть их обслуживания постоянно растут. В погоне за клиентами банки предлагают все новые виды карт и демократизируют условия их обслуживания.

Торговый эквайринг в последнее время является наиболее интенсивно развивающимся направлением карточного бизнеса в России. Все большее количество клиентов предпочитают расплачиваться с помощью платёжных карт, заранее выбирая магазины, рестораны, салоны, туристические агентства и другие организации, обеспечивающие такую форму оплаты. Развитие эквайринга открывает ряд преимуществ для организаций и их клиентов [2].

Эквайринг - это деятельность кредитной организации, связанная с организацией и работой сети по приёму карт к оплате товаров и услуг, безналичных расчетов а также выдачей наличных денежных средств держателям банковских карт. Основные виды эквайринга – интернет-эквайринг, торговый и обменный эквайринг.

Интернет-эквайринг (распространяется на совершение покупок через сеть Интернет при помощи специального интерфейса). Обменный эквайринг представляет собой выдачу наличных денег при помощи терминалов и банкоматов) [1].

Торговый эквайринг – это банковская услуга, которая позволяет всем торговым представителям принимать банковские карты вместо наличного расчёта при оплате товаров и услуг с помощью специального терминала.

Основной объект исследования организации оказания условий - услуги торгового эквайринга Оренбургского филиала ГПБ (АО) «Газпромбанк». Филиал Банка ГПБ (АО) в г. Оренбурге является представителем крупнейшего российского банка и уполномоченного банка ПАО «Газпром», который входит в тройку крупнейших российских банков по всем основным показателям.

Основные экономические показатели коммерческой деятельности

Оренбургского филиала ГПБ (АО) «Газпромбанк» в 2015-2017 гг. показали некоторое снижение процентного дохода в связи с экономической нестабильностью ситуации и сокращение показателя обусловлено, прежде всего, неблагоприятной конъюнктурой на рынке ценных бумаг и ухудшением кредитного качества заемщиков.

Для того чтобы рассчитать эффективность внедрения торгового эквайринга, было необходимо провести ежеквартальный анализ его эффективности. По данным за 1 квартал 2017 г. проанализированы проекты с положительным и отрицательным чистым комиссионным доходом.

На основании данных о комиссионной ставке и сумме операций за квартал, рассчитывается процент средней комиссии (значение суммы комиссии за квартал делится на сумму операций за квартал). Коэффициент операционных затрат состоит из отношения операционных затрат (включающих в себя сервисные платежи, комиссии платежных систем, квартальные платежи платежным системам, отнесенные на торговый эквайринг, транзакционные расходы) к сумме операции за квартал.

Показатель маржи отражает разность среднего процента комиссии и коэффициента операционных затрат. Чистый комиссионный доход (ЧКД) состоит из произведения процента маржи к сумме операций за квартал.

В соответствии с вышеуказанными требованиями Банку необходимо провести мониторинг рынка на предмет выбора генерального партнера по предоставлению предприятиям торговли кассовых аппаратов, соответствующих всем требованиям 54-ФЗ с интегрированным эквайринговым решением Банка. Например ООО «Дримкас» - компания, профильная деятельность которой именно реализация кассовой техники с данным функционалом.

С учетом изложенного, необходимо детальное планирование реализации совместного проекта Банка и ООО «Дримкас», что обеспечит:

1. приобретение предприятием кассовой техники самостоятельно, а техническое сопровождение, ремонт, профилактику оборудования проводить ООО «Дримкас»;
2. снижение капитальных издержек Банка по установке оборудования Клиенту за счет средств Банка;
3. снизит торговую уступку по договору с Клиентом до минимального значения (около 1,8%);
4. позволит Банку предоставить Клиенту только процессинг Банка, платежный шлюз для проведения операций;
5. заключение договора Клиенту и Банку в упрощенном формате.

Банк обеспечивает предприятию возможность проведения операций по реализации товаров (работ, услуг) с использованием банковских карт и осуществляет переводы денежных средств. В соответствии с требованиями норм Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа» № 54-ФЗ от 22.05.2003 торгово-сервисные предприятия с 01.07.2017 обязаны обеспечить передачу в

момент расчета всех фискальных данных в виде фискальных документов, сформированных с применением контрольно-кассовой техники, в налоговые органы через оператора фискальных данных.

Широкий сегмент торговых предприятий будет заинтересован оптимизировать текущие операционные расходы на уплату торговой уступке Банку и соответственно снизит уровень собственных издержек.

К недостатку можно отнести расходы единовременные по приобретению кассы с платежным модулем (от 45 тыс.руб.)

Рекомендации Банку внести в Договор об осуществлении переводов денежных средств при реализации товаров (работ, услуг) с использованием банковских карт пункт «3.3.22. Заключить договор на техническое, постгарантийное обслуживание оборудования с ООО «Дримкас».

Также для повышения оказания услуг товарного эквайринга необходимо банку для организаций предложить систему мобильного эквайринга для удобства обслуживания клиентов.

Мобильный эквайринг имеет также преимущества и недостатки в сравнении с традиционным торговым эквайрингом (таблица 1).

Таблица 1- Сравнительный анализ торгового и мобильного эквайринга в Оренбургском филиале ГПБ (АО) Газпромбанка для сегмента Клиентов (страховые агенты, услуги по доставке, пассажирские перевозки в такси)

Показатели для клиентов банка	Торговый эквайринг с POS- терминалом	Мобильный эквайринг mPos терминалом
Терминал	POS-терминал, автономный или подключенный к кассовому аппарату	mPos –вставленный в смартфон. Продавец самостоятельно показывает магнитную полосу
Разовые расходы	15.000 рублей, при покупке автономного терминала компактных размеров со встроенным модемом или 1000 рублей за аренду	Терминал выдается бесплатно или выдается по цене до 1600. Необходим смартфон
Текущие расходы	Чековая лента, расходы на связь	Расходы на связь
Тарифы банка	1,5%-3%	2,5-3%
География приема платежей	Только в пределах торговых точек, где установлен терминал	В любой точке на территории РФ.

Мобильный эквайринг является разновидностью торгового, однако с рисками и коммерческими условиями, характерными для интернет-эквайринга. У каждого из способов есть своя сфера применения, стоимость решения и риски.

Для начинающего деятельность бизнеса мобильный эквайринг является:

- способом запустить проект с «низкого старта», т.е. быстро, практически с нулевыми издержками и комиссией от 2.5%. Все что нужно — это смартфон и мини-терминал.

- возможностью оснастить терминалами сотрудников в офисе и «в полях» всех без исключения и даже бесплатно. Будет лучшим решением, поскольку габариты такого терминала намного меньше, чем обычный терминал в магазине.

Таким образом, из данных таблицы 1 следует, что мобильный эквайринг удобнее посредством емкости оборудования, расходы меньше чем при торговом эквайринге. Технология мобильного эквайринга позволяет предпринимателю не зависеть от местоположения его торговых объектов.

В ближайшем будущем мобильный эквайринг будет наиболее популярен, т.к. большинство представленных на рынке терминалов способны считывать только магнитную полосу карты.

Все описанные недостатки не критичны, поскольку технология развивается и уровень безопасности возрастает.

Литература

1. Романова, М.В. *Эквайринговое обслуживание: Учебное пособие* / М.В. Романова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2014. - 211 с.

2. Танаева, Т.Н., Учинина Т.В., Усанова Н.В. *Мобильный и торговый эквайринг // Вестник Пензенского государственного университета архитектуры и строительства. 2013. №6. С. 12-20.*

Организация маркетинговой деятельности предприятия

*Шукурова Б.М., к.э.н., доцент
Конуспаева Л.А., магистрант
Актюбинский университет имени С.Баишева,
Республика Казахстан*

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы организации и оценки эффективности работы маркетинговой службы предприятия. Изложена маркетинговая политика предприятия. Определена роль маркетинговых исследований для повышения эффективности предприятия.

Ключевые слова: потребители, прибыль, информационный поток, ресурсы, потребность.

Abstract. This article examines the organization and evaluation of the effectiveness of the marketing service of the enterprise. The marketing policy of the

enterprise is stated. The role of marketing research is determined to increase the efficiency of the enterprise.

Keywords: consumers, profit, information flow, resources, demand.

Маркетинговая деятельность предприятия представляет собой творческую управленческую деятельность, задача которой заключается в развитии рынка товаров, услуг и рабочей силы, путем оценки потребностей потребителей, а также в проведении практических мероприятий для удовлетворения этих потребностей. С помощью этой деятельности координируются возможности производства и распределение товаров и услуг, а также определяется, какие шаги необходимо предпринять, чтобы продать товар или услугу конечному потребителю и получить прибыль, - что в соответствии с казахстанским законодательством находит отражение в понятии «предприятие» и является его главной целью.

В настоящее время ни одно предприятие в системе рыночных отношений не может нормально функционировать без маркетинговой службы на предприятии. И полезность маркетинга с каждым моментом все возрастает. Это происходит потому, что потребности людей, как известно, безграничны, а ресурсы предприятия ограничены. Каждый субъект имеет свои потребности, удовлетворить которые не всегда качественно удается. К каждому необходим свой индивидуальный подход.

Организация маркетинговой деятельности на предприятии представляет собой сложную задачу, так как нужно увязать между собой в динамическом равновесии внутренние ресурсы компании и требования внешней среды.

В настоящее время решение проблемы оценки эффективности работы отдела маркетинга на предприятиях различных форм собственности является весьма актуальной потому, что на персонал отделов возложена большая социальная и финансовая ответственность перед всем коллективом организации [1]. Неэффективная работа отдела маркетинга любого предприятия ведет к снижению его конкурентоспособности и в конечном итоге к прекращению существования. Причинами возникновения подобной ситуации могут являться: неправильная оценка влияния факторов маркетинговой среды на деятельность организации, непродуманная политика продвижения и ценообразования и т. д.

Предприятие в современном мире добивается успеха лишь в том случае, когда оно не игнорирует запросы потребителей. Для повышения эффективности требуется исследование и удовлетворения максимального объема требований покупателя. Маркетинг занимается исследованием поведения потребителя, которое включает его потребности и требования.

Изучение потребителей начинается с изучения их потребностей. Наибольшую распространенность получила иерархия потребностей по А. Маслоу. По этой системе потребности делятся на:

- физиологические (голод, холод, жажда);
- потребность самосохранения (безопасность, защита);
- социальные потребности;

- потребности самоуважения (социальный статус, признание);
- потребности в самоутверждении (самореализация и саморазвитие).

Выявление потребностей – одна из ключевых целей маркетингового исследования. Когда маркетолог узнает потребность потребителя, он может спрогнозировать его дальнейшее поведение и возможность его покупки данного товара [2].

Важную роль в исследовании потребителей играют мотивационные факторы покупки товара.

К мотивационным факторам причисляются:

- мотив выгоды (желание человека разбогатеть);
- мотив снижения риска (потребность в безопасности);
- мотив признания (потребность в статусе, престиже);
- мотив комфорта (стремление скрасить свое существование);
- мотив свободы (потребность в независимости);
- мотив познания (потребность в развитии).

Важную роль в маркетинге играет изучение структуры рынка.

Первый этап – исследование конкурентов, т.е. оценка степени конкуренции на выбранном рынке (совершенная, несовершенная конкуренция или монополия).

Далее следует переходить к самим конкурентам. Следует определить: какую часть рынка контролирует конкурент, насколько быстро происходит его развитие, качество товара конкурента, его цену, форму рекламы и сбыта, техническую поддержку.

При правильно проведенном исследовании возможно установить недостатки и преимущества конкурента, узнать о его слабых и сильных сторонах, что впоследствии несомненно скажется на прибыли и развитии фирмы.

Анализ фирменной структуры рынка представляет собой исследование поставщиков и посредников, без помощи которых фирма практически не может существовать в современных условиях. Кто же такие поставщики? Поставщик – это отдельное лицо либо организация, поставляющая предприятию необходимое сырье, оборудование, информацию. Изучение фирменной структуры рынка включает в себя исследование транспортных компаний, страховых организаций и др. Это помогает фирме сразу почувствовать себя уверенней на зыбкой почве еще неосвоенного рынка.

Под исследованием товарного рынка понимается исследование рынка отдельного товара или группы товаров, например хлеб (отдельный товар) и продукты потребления или роскоши (группа товаров). Исследование рынка ставит своими целями изучение соотношения спроса и предложения на товары, определение емкости рынка, определение влияния конкурентов на рынок, сегментацию рынка, определение конъюнктуры рынка [3].

Основная цель изучения конъюнктуры рынка – установление связей между деятельностью предприятия и рынком, как обеспечить равновесие спроса и предложения. Конъюнктурное исследование включает в себя оценку рынка в текущий период, прогноз изменения показателей рынка, предложения

и рекомендации по деятельности предприятия в процессе изменения обстановки на рынке.

Под емкостью рынка понимается объем продукции, который может «поглотить» рынок без существенных изменений в своей структуре. Маркетинговая служба исследует показатели потенциала рынка, обрабатывает и анализирует информацию и на ее основе прогнозирует увеличение или уменьшение потенциала рынка, что ведет к увеличению или уменьшению объема выпускаемой предприятием продукции.

Сегментация рынка – это деление рынка на отдельные области для закупки и сбыта товаров. Сегментация происходит по следующему ряду признаков:

- географический (учитывается величина региона, плотность и количество населения);
- демографический (учитываются половозрастные критерии населения);
- социально-экономический (учитывается образование, профессии, доходы населения);
- психологический (учитываются особенности отдельного индивида).

Таким образом, изучая различные аспекты, с которыми приходится сталкиваться предприятию, маркетинговая служба помогает сэкономить средства на пробные выпуски товаров в заранее неэффективных зонах. Хотя предприятие затрачивает определенные суммы на исследования, они потом себя полностью окупают. В этом проявляется роль исследований маркетинга для повышения эффективности.

Маркетинговая политика предприятия может включать в себя товарную, ценовую, сбытовую политику, а также политику продвижения товара на рынке. По такой схеме будет изложена политика предприятия: от выбора товара, определения его цены, различных методов сбыта до конечного этапа – продвижения товара, этапа на котором наращивается прибыль предприятия от продажи товара.

Таким образом, маркетинг охватывает область, значительно более широкую, чем традиционная сфера управления маркетинга, поскольку он включает организационную культуру и климат, наиболее эффективно стимулирующие поведение, необходимое для успешной реализации концепции маркетинга. В результате существует следующее определение стратегического маркетинга [4]:

«Процесс, осуществляемый фирмой с рыночной ориентацией с целью достижения показателей, превышающих среднерыночные, путем систематического проведения политики создания товаров и услуг, обеспечивающих потребителя товарами более высокой ценности, чем у конкурентов».

Ключевыми концепциями здесь являются ценность для потребителя, конкурентное превосходство и показатели рентабельности выше среднерыночных.

В условиях рыночной экономики функция маркетинга состоит в организации свободного и конкурентного обмена для обеспечения

эффективного соответствия предложения и спроса на товары и услуги. Это соответствие не является спонтанным и требует:

- организации материального обмена, иными словами, физического потока товаров между производством и потребителем;

- организации коммуникации, иными словами, информационного потока, предшествующего обмену, сопровождающего его и следующего за ним для обеспечения эффективного соответствия предложения и спроса.

Таким образом, роль маркетинга в обществе состоит в организации обмена и коммуникации между продавцами и покупателями. В данном определении акцентируются задачи и функции маркетинга безотносительно к цели процесса обмена. В такой формулировке он относится как к коммерческой, так и к некоммерческой деятельности и вообще к любой ситуации, в которой осуществляется свободный обмен между организацией и потребителями товаров и услуг, ею предлагаемых.

Литература

1. Акулич, И. Л. *Основы маркетинга : учебное пособие / И. Л. Акулич, Е. В. Демченко.* – Минск : Высшая школа, 2005. – 236 с.

2. Котлер, Ф. *Маневры маркетинга. Современные подходы к прибыли, росту и обновлению / Ф. Котлер, Д. К. Джайн, С. Мэйсинси ; пер. с англ. Т. Гутникова.* – Москва : Олимп-Бизнес, 2003. - 224 с.

3. Голубков, Е. П. *Основы маркетинга : учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / Е. П. Голубков.* – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финпресс, 2003. – 688 с

4. Котлер, Ф. *Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей / Ф. Котлер, Ф. Триас де Без; под ред. Т. Р. Тэор ; пер. с англ. Т. В. Виноградова, Л. Л. Царук.* – Санкт-Петербург : Нева, 2004. – 192 с.

**Секция 4. Социальная, гуманитарная и естественнонаучная парадигма
экономической деятельности**

Производственные процессы в карте потока создания ценностей

*С.С. Акимов, преподаватель
Оренбургский государственный университет, Россия
В.А. Трипкош, к.т.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные принципы отображения различных производственных процессов на карте потока создания ценностей. Определены основные операции, непосредственно влияющие на создание ценности продукции, определены возможные направления поиска временных потерь. Показана важность визуализации производственных процессов для достижения оптимального цикла производства.

Ключевые слова: карта потока создания ценности, производственный процесс.

Abstract. In this article, the basic principles of mapping various production processes on the flow map of value creation are considered. The main operations directly influencing the creation of the value of products are determined, possible directions for the search for temporary losses are determined. The importance of visualizing production processes for achieving the optimal production cycle is shown.

Keywords: value stream map, production process.

В настоящее время актуальность понимания процесса создания ценности постоянно растет. Процесс создания ценности является ключевым для организации, вне зависимости от формы собственности, типа и вида изготавливаемой продукции [1].

Поток создания ценности представляет собой все действия (в том числе и те, которые не добавляют ценность), необходимые, чтобы провести изготавливаемый предприятием продукт через следующие основные потоки выполняемых операций [2]:

- 1) производственный поток, который представляет собой движение от сырья до готовой продукции;
- 2) поток проекта, который представляет собой движение от концепции до выпуска первого изделия.

Построение конкретного производственного потока осуществляется

непосредственно для определенного рабочего цикла, без учета различных внешних факторов, за исключением данных о поставке, в случае, если сырье попадает в производство сразу же, минуя склад. Каждое производственное предприятие заинтересовано в как можно более качественном отображении процесса на карте потока, поскольку от этого напрямую зависит оптимизация данного процесса.

В случае, если производственный процесс достаточно сложен, его рекомендуется разбивать на более мелкие процессы, и визуализировать их по отдельности, а затем составить более общую, укрупненную схему основного производства, с указанием важнейших технических и производственных характеристик.

Само движение сырья от одной производственной операции к другой отображается на карте в виде достаточно простой и понятной схемы (рисунок 1).



Рисунок 1 – Отображение конкретного потока создания ценности на карте потока

При использовании подобной визуализации задача менеджеров по анализу процесса и выискиванию уязвимостей заметно упрощается, хотя и имеются трудности, заключающиеся именно в процессе построения самой карты потока. При построении карты потока необходимо весьма тщательно изучить процесс движения сырья от операции к операции, с очень точным контролем времени, затрачиваемым на каждый конкретный производственный процесс. Зачастую, выполнить максимально точный анализ процессов не представляется возможным и менеджерам предприятия приходится довольствоваться лишь средними значениями времени, затрачиваемом на каждую операцию [3].

Важнейшим ресурсом, экономить которого позволяет карта потока создания ценности, является время. Потому учету времени отведено максимальное внимание.

Фактически, в рамках построения карты потока создания ценности для каждого конкретного предприятия, можно рассматривать две основные величины времени:

- 1) время, затрачиваемое непосредственно на производство или обработку изделия;
- 2) общее время, затрачиваемое на процесс прохождения изделием одной конкретной операции.

Нетрудно вывести, что если во втором случае имеется в виду общее время, то в первом случае – полезное время, необходимое для производственного процесса. Разница между двумя этими величинами даст время, потраченное впустую.

Полезное время также может быть разбито на несколько конкретных промежутков, имеющих свою классификацию. Среди них можно выделить:

- 1) время цикла;
- 2) время загрузки и выгрузки;
- 3) время переналадки оборудования [4].

Под временем цикла понимается время, затрачиваемое непосредственно на такую обработку сырья или изделия, в результате которой последнее изменит свою ценность. Данный промежуток является ключевым во всем производственном процессе, поскольку несет в себе максимальную полезность.

Время загрузки и выгрузки – это время, необходимое для того, чтобы привести оборудование в готовность загрузив в него заготовки или выгрузив из него обработанные изделия. Иногда это время объединяют с временем цикла, что является неверным подходом к построению карты потока создания ценности.

Время переналадки оборудования зависит от конкретной операции, модели, вида оборудования, а также от самого изделия. Переналадка может осуществляться достаточно быстро, а может занимать продолжительное время. При указании данного процесса на карте необходимо также указывать время, затрачиваемое на переналадку и ее цикличность.

Общее время, затрачиваемое на операцию, может включать в себя простои, перемещения в другие цеха и на склады, и другие временные потери. К таким потерям, в частности, можно отнести низкую готовность оборудования к работе. Такое может происходить, например, в случае, если одно оборудование обрабатывает несколько видов изделий, или когда сырье поступает быстрее, чем происходит его обработка. Тогда для того, чтобы начать обработку конкретной партии изделий, работником придется выждать, пока предыдущая партия будет полностью закончена, чтобы приступить к обработке новой партии, и кроме того, если это требуется, совершать переналадку оборудования.

Основной задачей менеджеров является выявление и устранение таких временных потерь, которые не несут в себе никакого позитивного эффекта и не являются необходимыми в производственном процессе [5].

Все временные промежутки, которые могут быть исчислены количественно, должны находить отражение на карте потока. При этом необходимо не перегружать карту потока излишней информацией, поскольку в этом случае она станет трудной для восприятия.

Описанные промежутки обозначаются на карте в виде подписи к основной операции, в отдельном прямоугольнике (рисунок 2).

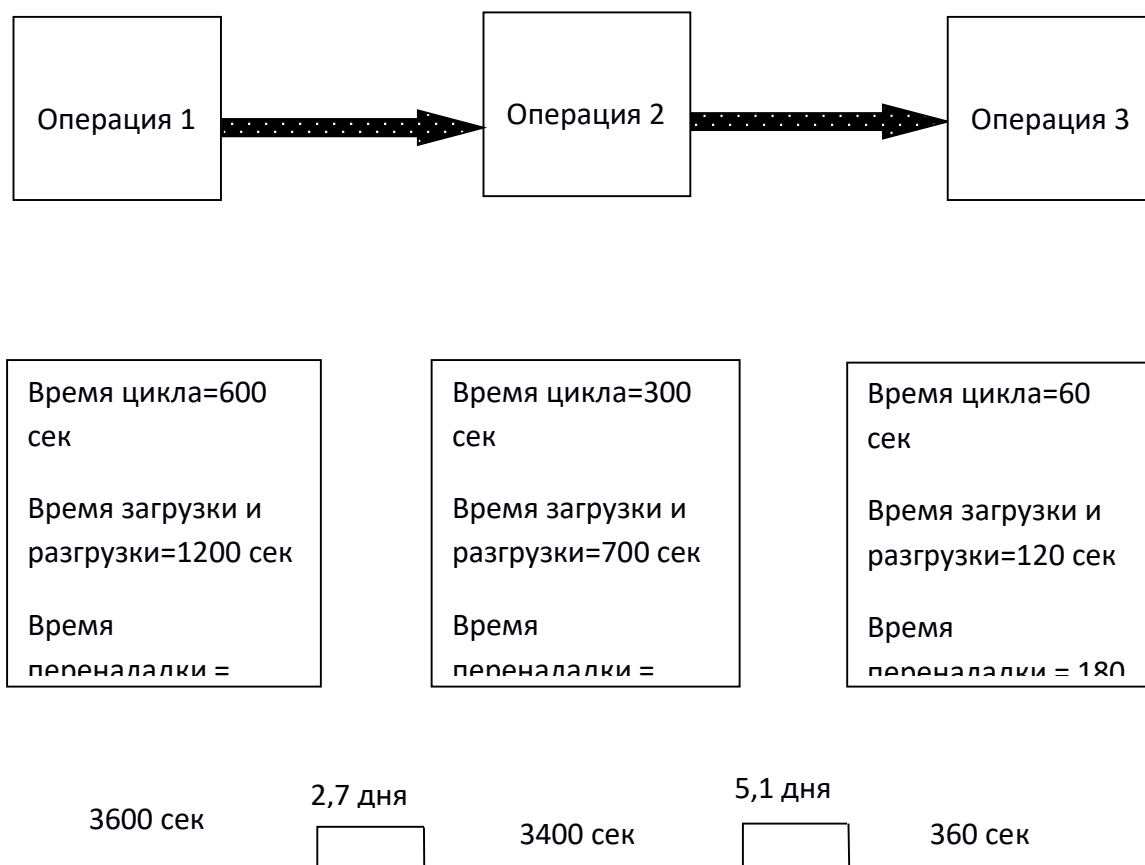


Рисунок 2 – Отображение времени операций, необходимых для создания ценности

Сумма времени операций дает полезное время, отмечаемое под конкретной операцией. Время под потоком определяет общее время затрачиваемое на операцию, которое, как правило, значительно больше полезного времени. Данное обстоятельство должно побуждать менеджеров предприятия начать анализ такого положения вещей, выискивая потери времени [6].

Таким образом, применение карты потока создания ценностей помогает лучше определить производственные операции, выявить и помочь в устранении нецелесообразных временных потерь.

Литература

1. Акимов С.С., Гуньков С.А. Визуализация элементов карты потока создания ценности. Наука сегодня: теоретические и практические аспекты [Текст]: материалы международной научно-практической конференции, г. Вологда, 27 декабря 2017 г.: в 2 частях. Часть 1. – Вологда: ООО «Маркер», 2018. – С. 19-20.

2. Акимов С.С., Гуньков С.А. Детализация карты потоков создания ценности. Проблемы и приоритеты развития науки в XXI веке. Сборник научных статей по материалам Международной научно-практической

конференции 30 декабря 2017 года. В 2-х частях. Часть 2 / Международный научно-информационный центр «Наукосфера». Смоленск: ООО «Новаленсо», 2018. – С. 9-10.

3. Как построить карту потока создания ценности (value stream map): пошаговая инструкция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.leanbsigma.org.ua/2015/09/vsm/>.

4. Построение системы бережливого производства [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://refy.ru/62/239395-3-postroenie-sistemy-berezhlivogo-proizvodstva.html>.

5. Ротер М., Шук Дж. Учись видеть бизнес-процессы. Практика построения карт потоков создания ценности / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс: CBSD, Центр развития деловых навыков, 2005. – 144 с.

6. Сергина А.А. Построение карты потока создания ценности. В сборнике: современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке // Сборник материалов VII-й международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Е.М. Мосолова. – 2015. – С. 52-55.

Корпоративный информационно-образовательный портал как инструмент подготовки кадров для цифровой экономики

*В.Б. Дудоров, доцент
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», Россия*

Аннотация. В условиях становления и развития в России инновационной экономики система подготовки высококвалифицированных профессиональных кадров требует дальнейшего совершенствования. Одним из направлений решения этой задачи является переход от классических методов подготовки специалистов на моновузовской основе к комбинированным формам образования на платформе корпоративных образовательных комплексов.

В статье освещены основные тенденции повышения спроса на переподготовку профессиональных кадров в корпоративных центрах обучения. Изложены основные подходы использования корпоративных информационно-образовательных порталов для подготовки кадров.

Ключевые слова: цифровая экономика, корпоративный информационно-образовательный портал, подготовка профессиональных кадров.

Abstract. In the conditions of formation and development of innovative economy in Russia, the system of training of highly qualified professional personnel requires further improvement. One of directions of solving this problem is the transition from the classical methods of training monotonously on the basis of the

combined forms of education on the platform of the corporate educational systems.

The article highlights the main trends of increasing demand for retraining of professional staff in corporate training centers. The basic approaches of use of corporate information and educational portals for training are stated.

Keywords: digital economy, corporate information and educational portal, training of professional personnel.

В современных экономических условиях развитие кадрового потенциала предприятий и организаций рассматривается как часть общей стратегии их успешного функционирования.

Внедрение инноваций во все сферы экономической деятельности, появление новых, современных рабочих мест, постоянное совершенствование законодательной базы, изменения в социальной и возрастной структуре персонала, демографический спад привели к дефициту сотрудников высокой квалификации.

Данные тенденции диктуют необходимость формирования современной системы подготовки профессиональных кадров, адаптивной к изменениям как во внешней, так и во внутренней среде предприятий и организаций. Подготовка высококвалифицированных профессиональных кадров становится особенно актуальной в условиях структурных изменений в экономике, глобализации и интернационализации экономических отношений.

В Программе «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 г. № 1632-р, отмечается, что развитие инновационной экономики России на период до 2030 года предполагает создание в цифровой форме научно-образовательного сообщества государства, бизнеса и граждан [3].

Реализация целей программы позволит достичь нового уровня общества знаний в России, значительно повысить благосостояние и качество жизни населения, степень его информированности и цифровой грамотности, улучшить качество товаров и услуг, произведенных с использованием инновационных цифровых технологий, повысить безопасность граждан и страны в целом.

Основными целями развития экономики России на период до 2030 года являются:

- формирование инфраструктуры экономики, в которой цифровая информация является ключевым фактором социально-экономического развития;
- создание нормативно-правовой базы, устраняющей имеющиеся препятствия и ограничения для развития высокотехнологичных бизнесов и рынков;
- закрепление конкурентоспособности как отдельных отраслей, так и экономики в целом на глобальном рынке.

В Программе особое внимание уделено следующим сквозным цифровым технологиям:

- большие данные и системы распределенного реестра;

- промышленный интернет и технологии беспроводной связи;
- квантовые технологии и робототехника;
- нейротехнологии и искусственный интеллект;
- новые производственные технологии.

Подчеркнуто, что Россия значительно продвинулась вперед в вопросах использования современных информационных и коммуникационных технологий: созданы соответствующая нормативно-правовая основа, условия институционального и инфраструктурного характера в социально-экономической сфере, государственном управлении, бизнесе, науке и образовании.

Вместе с тем отмечается, что масштабы и уровень подготовки профессиональных кадров задачам цифровой экономики недостаточны, ощущается значительный дефицит кадров всех уровней образования. Это требует дальнейшего развития информационной инфраструктуры, образования, системы подготовки кадров.

Основные направления развития образования и системы подготовки кадров для цифровой экономики представлены на рисунке 1.

В настоящее время в России уже сложилась определенная система подготовки квалифицированных кадров, сочетающая как классический подход на моновузовской основе, так и гибридные формы на основе корпоративных образовательных комплексов. Причем второй подход в последние годы получает все более широкое распространение [2].

Исследования, проведенные в последние годы в ряде интегрированных предприятий и организаций, позволили зафиксировать явную тенденцию повышения спроса на переподготовку профессиональных кадров в корпоративных центрах обучения.

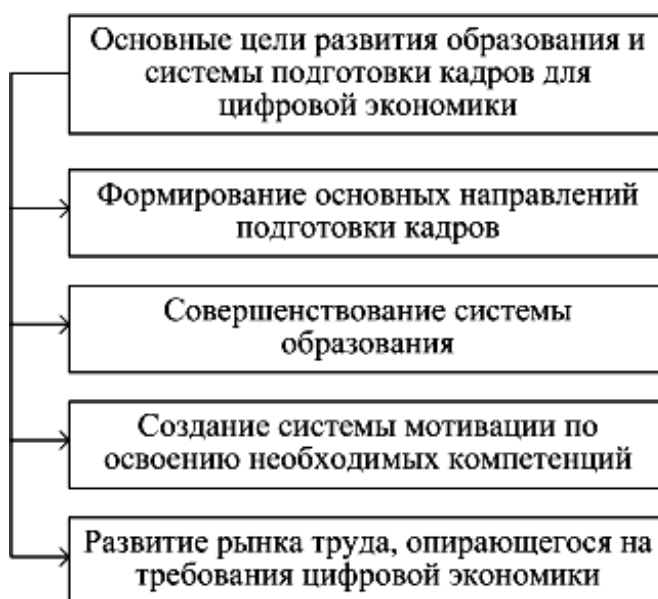


Рисунок 1 – Направления развития образования и кадров для цифровой экономики

В практике создания и использования информационно-образовательных порталов настоящее время устоялись пропорции соотношения внешнего и внутреннего обучения: 80 % обучения приходится на внутрикорпоративное обучение, 20 % составляет открытое академическое обучение.

Основные причины закрепления данной тенденции, по мнению руководителей предприятий и организаций, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы, определяющие динамику развития корпоративных центров обучения

№ п. п.	Действующий фактор	Процент от общего числа
1	Информатизация и цифровизация производственных и технологических процессов	29,1
2	Перспективы развития предприятия (организации)	21,7
3	Потребность в высококвалифицированных кадрах, их соответствие современным технологиям производства	25,4
4	Развитие производственной базы	6,7
5	Стремление соответствовать современному законодательству	11,9
6	Обеспечение конкурентоспособности на рынке	5,2

Представленные данные позволяют сделать вывод о том, что актуальность корпоративного образования обусловлена не только планируемым развитием кадрового состава, а и расширением параметров его квалификации. Такая ориентация корпоративного образования имеет прагматический характер и направлена на достижение непосредственного экономического эффекта.

Полное использование научно-производственного потенциала предприятий и организаций в интересах профессионального образования и формировании компетенций инновационного типа в сочетании с образовательным потенциалом академических учреждений профессионального образования предполагает наличие корпоративного информационно-образовательного портала (КИОП) [1].

Функциональная структура такого портала может иметь вид, представленный на рисунке 2.

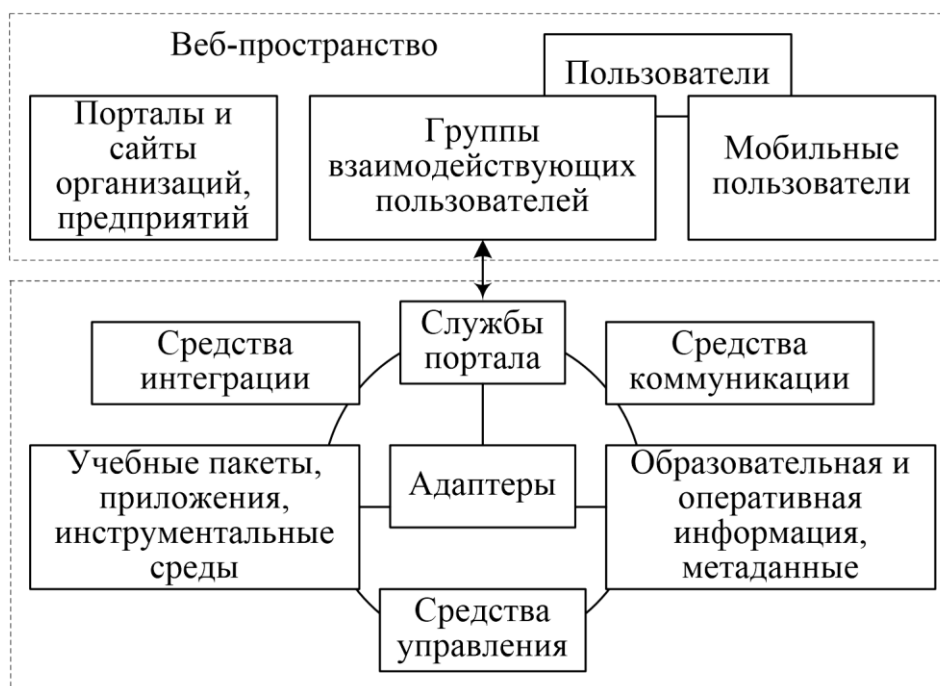


Рисунок 2 – Функциональная структура КИОП

Можно выделить ряд основных условий успешного и эффективного функционирования КИОП:

- наличие унифицированных программно-технических средств и инфокоммуникационных структур;
- наличие единой нормативно-правовой базы, соответствующей международным и национальным стандартам;
- наличие сертификатов соответствия;
- наличие развитой инфраструктуры сервисных средств;
- интегрированность, адаптируемость и масштабируемость;
- надежность и наличие средств контроля.

Интегрированный корпоративный информационно-образовательный портал функционально может включать в себя несколько порталов:

- информационный портал;
- портал совместных работ;
- портал приложений;
- экспертный портал и др.

Интегрированный корпоративный портал концентрирует в себе весь интеллект компании, все ее знания и, в самом общем виде, представляет собой корпоративный портал знаний.

Использование корпоративного портала является одной из современных тенденций в управлении как деятельностью компании в целом, так и управлением процессом подготовки профессиональных кадров.

Таким образом, корпоративное обучение персонала предприятий и организаций на основе информационно-образовательного портала обеспечивает не только повышение уровня профессиональной и социальной компетентности сотрудников, но и формирует коллективное знание,

представляющее собой значимый интеллектуальный ресурс организации, способный обеспечить ее успешное стратегическое развитие.

Литература

1. Ибрагимов, И.М. Информационные технологии и средства дистанционного обучения : учеб. Пособие для студ. Высш. Учеб. Заведений / И.М. Ибрагимов; под ред. А.Н. Ковшова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 336 с.

2. Концепция развития единой информационной образовательной среды в Российской Федерации (2013). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.herzen.spb.ru/img/files/puchkov/konceptiya.pdf>.

3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р Программа «Цифровая экономика Российской Федерации».

Формирование HR-бренда промышленного предприятия

Г.С. Киселева, к.э.н.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия

Аннотация. Использование маркетинговых инструментов в работе с кадрами позволяет с большой степенью точности определить актуальные направления инвестирования и необходимый уровень инвестиций с учетом требований и запросов организации. Формирование и развитие бренда работодателя позволяет не только идентифицировать работодателя на рынке труда, но способствует эффективному привлечению и удержанию сотрудников в компании. Определены этапы разработки бренда компании, а также обозначены основные элементы модели бренда работодателя. Рассмотрено формирование бренда промышленного предприятия для целевой аудитории выпускников.

Ключевые слова: маркетинг персонала, бренд работодателя.

Abstract. The use of marketing tools in working with personnel allows you to determine with a high degree of accuracy the actual directions of investment and the necessary level of investment, taking into account the requirements and requests of the organization. Formation and development of the employer brand allows not only to identify the employer in the labor market, but also helps to effectively attract and retain employees in the company. Stages of development of the company's brand are defined, as well as the main elements of the employer's brand model. The formation of a brand of an industrial enterprise for the target audience of graduates.

Keywords: marketing staff, the employer's brand.

Маркетинг персонала представляет собой вид управленческой деятельности, ориентированный на качественное планирование потребности организации в персонале и обеспечение компании персоналом в соответствии с необходимыми требованиями, на развитие персонала в соответствии с целями и задачами организации, на реализацию целей компании согласно внутренним стимулам.

Выступая в качестве основы кадровой политики организации, маркетинг персонала реализуется на стратегическом, тактическом и оперативном уровне управления предприятием (организацией) [4]. В зависимости от направления реализации маркетинг персонала может подразделяться на внутренний и внешний. Задачей внешнего маркетинга персонала является формирование базы информационно-интеллектуальных активов фирмы во внешней среде для создания положительного и привлекательного образа фирмы на рынке трудовых ресурсов, внутренний маркетинг персонала ориентирован на уже занятых в производственном процессе сотрудников предприятия и служит инструментом повышения эффективности их труда за счет выявления и создания максимально благоприятных условий работы в организации [5].

В современных компаниях основным направлением инвестирования в человеческий капитал зачастую выступает подготовка персонала, обладающего необходимым уровнем квалификации и умением строить взаимоотношения как внутри организации, так и с внешними контрагентами и клиентами. Важно отметить, что наиболее эффективным маркетинговым инструментом в развитии человеческого капитала является брендинг, предполагающий формирование и развитие бренда работодателя. Бренд работодателя – представляет собой совокупность психологических, функциональных, экономических преимуществ, предоставляемых работодателем и отождествляемых с ним. Разработка бренда компании как работодателя представляет собой четыре последовательных этапа: определение видения и цели создания бренда компании-работодателя, анализ и оценка брендов конкурентов, выявление уникального ценностного предложения и формирование атрибутов бренда работодателя [1].

К элементам модели бренда работодателя относят организационную платформу бренда (стабильность, прозрачность и ясность организационной структуры, стиль менеджмента в целом и образ первого лица, корпоративные ценности), предпочтения сотруднику организации (набор предложений, предоставляемых организацией в обмен на навыки, способности и опыт, которые сотрудники отдают ей). Элементы модели бренда дают возможность работодателю сформировать идентичность своего бренда – то идеальное, с точки зрения работодателя, содержание, которое должно считываться внутренними и внешними потребителями организации и вызывать их согласие. Данная модель составляет возможную основу плана действий организации для построения бренда работодателя и к решению вопроса формирования бренда необходимо подходить планомерно и комплексно, выстраивая соответствующую стратегию развития организации [3].

Формирование бренда промышленного предприятия можно рассмотреть на примере Акционерного Общества Энгельское опытно- конструкторское бюро «Сигнал» им. А.И. Глухарева, которое занимается разработкой и производством приборов измерения и контроля давления для авиационной и ракетно-космической техники и других отраслей промышленности. Предприятие ориентируется на прием молодых специалистов, к которым можно отнести учащихся последних курсов и выпускников технических специальностей. Руководство организации столкнулось с проблемой идентификации компании от других промышленных предприятий города.

Среди выпускников, практикантов, молодых специалистов предприятия был проведен опрос по следующим мотивационным установкам: престиж компании, участие сотрудников в управлении, уровень организации рабочего места, хороший коллектив, новое оборудование, чистота помещений, возможность подработки, интересная работа, карьерный и профессиональный рост, уровень заработной платы, график работы, профессионализм руководства организации, компенсация расходов на питание, выплата материальной помощи к отпуску, активная деятельность совета молодежи, возможность проявления инициативы и соответствующее поощрение, близость к дому.

Были выявленные ключевые ценности молодых специалистов и соотнесены с предложенными компанией: гибкий график, достойная заработная плата, престиж компании, возможность профессионального и карьерного роста. Данные ценности были проиллюстрированы в объявлениях, на сайтах компании, с использованием элементов инфографики, что позволило коротко и наглядно не только идентифицировать промышленное предприятие, но и заинтересовать соответствующую аудиторию.

Уделяя должное внимание мотивационным составляющим бренда компании как работодателя, используя гармоничное сочетание комплекса стимулирующих воздействий и мотивационного управления персоналом как способа управления, становится реальным предоставлять работникам возможности более полной самореализации в профессиональной деятельности [2]. Бренд работодателя формирует основу эффективного вовлечения сотрудников в процесс формирования и развития человеческого капитала и их удержание в компании. Маркетинг персонала представляет собой взгляд компании на собственную привлекательность среди собственных и потенциальных сотрудников, его реализация – важнейшая задача всего менеджмента организации.

Литература

1. Байдина Е.А. Создание привлекательного бренда компании-работодателя // УЭКС. 2017. №4 (98). С. 36-46.
2. Волковицкая Г.А. Мотивационная составляющая бренда работодателя // КПЖ. 2015. №6-1. С. 206-210.

3. *Макович Г.В. Маркетинговые инструменты в работе с персоналом организации // Вопросы управления. 2015. №2 (14). С. 139-142.*

4. *Родин Д.В. Стратегический маркетинг персонала организации // Вестник ВУиТ. 2015. №1 (33). С. 153-162.*

5. *Старкова Н.О., Тиминова Е.В. Организация маркетинга персонала на зарубежных и российских предприятиях// Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2014. №3-4. С. 250-254*

Некоторые аспекты формирования профессионально важных качеств

Ж.И. Киселева, преподаватель

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, Россия

В.В. Шляпкина, к.п.н., учитель

*Государственно казенное общеобразовательное учреждение
«Специальная (коррекционная) школа-интернат № 2» г. Оренбурга,
Россия*

Аннотация. Современное развитие экономики, непрерывный рост кадров, развитие новых профессий и специальностей предъявляют все более высокие требования к работникам каждой профессии. Это определяет первостепенное значение для повышения профессионально важных качеств каждого работника. Каждый человек должен быть заинтересован в этом и формировать данные качества в течение всей жизни.

Ключевые слова: профессиональные качества, профессионально важные качества, ротация, физическое совершенствование, динамическая пауза.

Abstract. Modern economic development, continuous growth of personnel, the development of new professions and specialties impose increasingly high demands on employees of each profession. This determines the paramount importance for improving the professionally important qualities of each employee. Everyone should be interested in this and generate quality data throughout life.

Keywords: professional-quality, professionally important qualities, rotation, physical improvement, a dynamic pause.

Современное развитие экономики, непрерывный рост кадров, развитие новых профессий и специальностей предъявляют все более высокие требования к работникам каждой профессии. Это определяет первостепенное значение для повышения профессиональных качеств (профессионально важных качеств) каждого работника.

Профессиональные качества – это индивидуальные, личностные, социальные и психологические особенности работника, которые в комплексе могут обеспечивать успешность работы на занимаемой должности.

Профессионально важные качества – это индивидуальные особенности субъекта деятельности, которые необходимы и достаточны для ее реализации на нормативно заданном уровне и коррелируют хотя бы с одним ее основным результативным показателем (качеством, производительностью, надежностью).

Профессионально важные качества определены индивидуальными особенностями организма человека (соматическими, морфологическими, типологическими, нейродинамическими, биологическими, конституциональными и др.), однако, их формирование возможно в течение всей жизни, собственно к чему и должен стремиться работник любой профессии.

В настоящее время сложилась противоречивая ситуация:

– с одной стороны, много незанятого населения пытается найти работу, в том числе и через службу занятости;

– с другой стороны, на предприятиях наблюдается нужда в специалистах с профессионально важными качествами [8].

Из года в год требования работодателей к работникам повышаются. Работодатели, стремятся увеличить эффективность отдачи от рабочей силы за счет внедрения ротации рабочих мест, гибкости наемного труда и разнообразия производимых работником операций, совершенствования трудовых навыков и повышения адаптивности персонала, проведения непрерывного обучения, внедрения гибких графиков работы и прочие. При этом, ротация – это плановое служебное перемещение или существенное изменение должностных обязанностей работника (интенсивное применение ротации считается положительным фактором и благотворно влияет на конечный результат). Трудовой кодекс Российской Федерации определяет на это право работодателей «работодатель вправе по своему усмотрению подбирать работников, соответствующих по профессиональным и деловым качествам поручаемой им работе» [9]. В связи с этим, одним из важных условий конкурентоспособности на рынке труда является возможность людей успешно работать в разных профессиональных сферах. Таких работников называют транспрофессионалами, для них характерно наличие профессионально важных качеств [4, 10].

Что бы обладать профессионально важными качествами, необходимо не только совершенствоваться в трудовых операциях, но и совершенствоваться физически [10]. Физическое совершенство характеризуется физическим развитием, физической подготовленностью и здоровьем. Физическое совершенствование возможно за счет регулярных занятий физическими упражнениями и ведением здорового образа жизни [5]. Выполнение физических упражнений должно стать неотъемлемой частью жизнедеятельности каждого человека [6, 7].

Для определения зависимости удовлетворенности работой и занятий физическим упражнениями, нами был проведен тест-опросник, который включал следующие вопросы: ваша удовлетворенность предприятием, где вы работаете; ваша удовлетворенность физическими условиями (жара, холод, шум и т.д.); ваша удовлетворенность работой; ваша удовлетворенность слаженностью действий работников; ваша удовлетворенность стилем руководства вашего начальника; ваша удовлетворенность профессиональной компетентностью вашего начальника; ваша удовлетворенность зарплатой в смысле соответствия с вашими трудовыми затратами; ваша удовлетворенность зарплатой в сравнении с тем, сколько за такую же работу платят на других предприятиях; ваша удовлетворенность служебным (профессиональным) продвижением; ваша удовлетворенность вашими возможностями продвижения; ваша удовлетворенность тем, как на своей работе вы можете использовать свой опыт и способности; ваша удовлетворенность требованиями работы к интеллекту человека; ваша удовлетворенность длительностью рабочего дня; в какой степени ваша удовлетворенность работой повлияла бы на ваше решение, если бы вы искали работу в настоящее время; занимаетесь ли вы спортом или физическими упражнениями регулярно (в фитнес-клубе, дома самостоятельно, на работе и др.); оцените ваше желание заниматься спортом или физическими упражнениями; хотелось бы вам, что бы на работе была возможность заниматься физическими упражнениями (в обеденный перерыв, до или после работы и др.). Оценивание осуществлялось по пяти бальной системе. В опросе приняло участие 68 специалистов разных профессий.

В результате обработки данных выявлено, что:

- 23 % (из 68 опрошенных) – занимаются физическими упражнениями регулярно (4 и 5 баллов);
- 63 % (из 68 опрошенных) – желают заниматься физическими упражнениями (3, 4 и 5 баллов);
- 78 % (из 68 опрошенных) – хотели, чтобы на работе была возможность заниматься физическими упражнениями (3, 4 и 5 баллов).

Таким образом, можно сделать вывод, что желающих заниматься физическими упражнениями намного больше, чем реально занимающихся работников.

В результате обработки данных была выявлена связь, что работники, занимающиеся физическими упражнениями удовлетворены своей работой, в том числе и физическими условиями труда (92 % из 68 опрошенных) в 3, 4 и 5 балла. Те же, кто не занимается и не желает заниматься физическими упражнениями, удовлетворены работой на 1 и 2 балла.

Следует отметить, что каждый человек индивидуален и соответственно выполнение физических упражнений будет иметь разный характер и дозировку. Тем не менее, своевременное выполнение динамических пауз способствует физическому совершенствованию и имеет прямую зависимость с проявлением профессионально важных качеств [1, 2, 3].

Представим упражнения динамической паузы с гантелями (гантели должны быть такого веса, что бы упражнения выполнялись с легким напряжением):

I. Ходьба на месте, ходьба на месте с наклоном головы вперед, назад, влево, вправо.

Методические указания: спина прямая, подбородок поднять, дыхание свободное, наклоны головы плавные. Упражнение выполнять 1-2 мин.

II. Ходьба на месте с высоким подниманием бедра с движением рук к плечам, вверх, к плечам, вниз, ходьба с захлестыванием голени с движением рук к плечам, в стороны, к плечам, вниз.

Методические указания: спина прямая, подбородок поднять, дыхание свободное, постепенно бедро выше, постепенно захлест больше, когда руки вверх и в стороны, то делать небольшое прогибание назад. Упражнение выполнять 1-2 мин. Упражнение можно выполнять с гантелями.

III. И.п. (исходное положение) стойка гантели впереди внизу.

1 – полуприсед на правой, левая нога назад, гантели к плечам.

2 – и.п.

3 – полуприсед на левой, правая нога назад, гантели к плечам.

4 – и.п.

Методические указания: держать равновесие, нога сзади согнутая, бедро перпендикулярно полу, движения руками выполнять без рывков, гантели горизонтально. Упражнение выполнять 6-8 раз.

IV. И.п. стойка ноги врозь, полунаклон вперед, гантели у груди.

1 – полуприсед на правой, левая нога в сторону на носок, гантели в стороны;

2 – и.п.

3 – полуприсед на левой, правая нога в сторону на носок, гантели в стороны;

4 – и.п.

Методические указания: держать равновесие, не выпрямляться, гантели вертикально по отношению к туловищу. Упражнение выполнять 6-8 раз.

V. И.п. стойка, гантели вверху.

1 – гантели за голову;

2 – и.п.

Методические указания: спина прямая, движения без рывков, можно выполнять с одной гантелей. Упражнение выполнять 14-16 раз.

VI. Ходьба на месте.

1-4 – руки через стороны вверх потянуться;

5-8 – руки через стороны вниз.

Методические указания: подбородок поднять, спина прямая, тянуться выше. Упражнение выполнять 6-8 раз. Упражнение выполнять без гантелей.

Таким образом, раскрыта необходимость непрерывного формирования профессионально важных качеств работников любой профессии. Рассмотрены некоторые особенности формирования профессионально важных качеств через физическое совершенствование. Представленные данные тест-

опросника позволяют сделать вывод в необходимости занятий физическими упражнениями в режиме рабочего дня, а также в свободное время. Представлен примерный комплекс упражнений динамической паузы с гантелями.

Дальнейшее изучение данной темы требует исследования результативности деятельности.

Литература

1. Киселева, Ж.И. Некоторые аспекты организации и методики проведения физкультурных минуток с предметами / Ж.И. Киселева, Л.Ю. Колтырева, В.В. Шляпкина // Вестник ОГУ. – 2015. - № 2 (177). - С. 72-76.

2. Киселева, Ж.И. Особенности активного отдыха, как фактора, повышающего работоспособность / Ж.И. Киселева, В.В. Шляпкина // 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.

3. Киселева, Ж.И. Профилактика профессионального выгорания / Ж.И. Киселева, В.В. Шляпкина // 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. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2017.- С. 221-226.

4. 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.

5. Матвеев Л.П. Прикладность физической культуры: понятийные основы и их конкретизация в современных условиях // Теория и практика физической культуры. – 1996. – № 7. – С. 42-47.

6. Сеченов И.М. Элементы мысли. – СПб. : Питер, 2001. – 416 с.

7. 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.

8. Сокольник И.В. Требования современных работодателей к выпускникам вузов // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2013. С.81-86.

9. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 05.02.2018)

10. Физиолого-гигиенические аспекты трудовой деятельности человека: Учебное пособие к элективному курсу. Волгоград, 2006. – 85 с.

11. *Физическая культура в системе профессиональной подготовки бакалавров: теоретический аспект: электронное учебное пособие / Шумилина Н.С., Гилязиева С.Р., Холодова Г.Б. Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2015. № 8-9 (75-76). С. 9.*

12. *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 Десятой Международной научно-практической конференции. – Оренбург: Оренбургский филиал ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015. – С. 601-609. ISBN 978-5-88838-561-6*

Применение аффинити-индекса в оценке формирования имиджа территориально распределенного вуза

Е.Н. Ковалева, к.э.н.

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

Аннотация.

В статье актуализированы проблемы формирования имиджа территориально распределенных образовательных организаций высшего образования, рассматривается возможность применения аффинити-индексов региональной популярности поисковых запросов в процессе измерения степени сформированности имиджа территориально распределенных образовательных организаций. Аффинити-индекс, несмотря на ряд ограничений, может стать инструментом оценки усилий территориально обособленных структурных подразделений в части привлечения внимания и формирования вовлеченности как первых стадий формирования имиджа территориально распределенного вуза.

Ключевые слова: имидж, территориально распределенная образовательная организация, аффинити-индекс.

Annotation.

Problems of image formation of geographically distributed educational institutions of higher education are being actualized in the article along with possibilities affinity indices of regional popularity of search queries in the process of formation and measuring of the development level in the image of geographically distributed educational institutions of higher education. Affinity Index, despite a number of constraints, may be a tool for evaluating the efforts of geographically separate subdivisions in terms of attracting the attention and involvement as the formation of the first stages of the formation of the image of the territorial distribution of the university.

Keywords: image, of geographically distributed educational institutions of higher education, affinity index.

Трансформационные процессы, происходящие в системе высшего образования в последние десятилетия, в частности, создание территориально распределенной структуры и ее реструктуризация по результатам мониторинга эффективности, являются серьезным вызовом для формирования имиджа вуза как важнейшего фактора формирования репутации и оптимального ресурсного обмена со стейкхолдерами. Структурные изменения российского образования, вызванные глобальными вызовами – вступлением России в ВТО, усилением международной конкуренции, и внутренними процессами – реорганизацией системы высшего образования в связи с подписанием Болонской декларации, переориентацией образовательного процесса в соответствии с новыми требованиями рынка труда, ограниченностью финансовых ресурсов, сложной демографической ситуацией на внутреннем рынке образовательных услуг, низкими показателями наличия и эффективности использования ресурсов, – а также отсутствие значимых результатов деятельности некоторых образовательных организаций высшего образования обусловили необходимость реорганизации образовательных организаций высшего образования путем присоединения к вузам, имеющим высокие показатели в части располагаемых ресурсов, организации образовательного и воспитательного процессов и репутационного капитала. Результатом процесса реорганизации стало увеличение числа образовательных организаций с территориально распределенными структурами [1,2,4].

Под территориально распределенной образовательной организацией принято понимать такой тип вуза, в котором применяется гибкая и территориально-распределенная система получения образования [5]. В. Е. Бочков считает, что «миссия современного территориально распределенного (сетевое) образовательного учреждения может быть сформулирована как обеспечение интеграции потребностей личности, организаций и общества (социума) в получении и развитии новых знаний на основе целесообразной продуктивной деятельности» [2].

В России первые образовательные организации высшего образования (далее вузы) с территориально распределенной структурой также появились в 70-годах прошлого века. В бывшем Советском Союзе причиной развития территориально распределённых структур вузов стали институциональные и географические особенности государства. Именно в этот период стала очевидной нехватка кадров высокой квалификации и потребность обучать такие кадры без отрыва от территории проживания. Начали формироваться вузы с территориально распределенной структурой, среди которых можно назвать Всероссийский заочный финансово-экономический университет, Всероссийский заочный институт советской торговли, Московский энергетический институт, Российский государственный аграрный университет им. К.А. Тимирязева и др. Часть сформированных таким образом

структурных подразделений в дальнейшем стала самостоятельными региональными вузами, часть так и осталась в статусе филиалов и представительств [5].

Если в советский период вузы с территориально распределенной структурой были редким явлением, то ситуация в конце 90-х - начале 2000-х годов кардинально изменилась. В настоящее время вследствие трансформационных процессов в системе национального высшего образования территориально распределенную структуру формируют национальные исследовательские университеты, а также известные вузы с высоким статусом: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова и ряд других [5].

Одной из ключевых проблем реорганизации и создания территориально распределенной организационной структуры вуза является формирование гетерогенного имиджа. Под имиджем в социально-психологическом контексте Е. Б. Перелыгина понимает «символический образ субъекта, создаваемый в процессе субъект-субъектного взаимодействия» [8, с. 24]. Маркетинговый подход предполагает рассмотрение имиджа как фактора влияния. Н. К. Моисеева выделяет следующую структуру имиджа образовательной организации высшего образования: имидж образовательной услуги, т. е. те характеристики, которыми наделены предоставляемые образовательные услуги; имидж потребителей образовательной услуги; внутренний имидж организации; имидж ректора вуза и ученого совета; имидж персонала; социальный имидж организации; визуальный имидж организации, бизнес-имидж организации [7]. Имидж развивается с течением времени посредством восприятия и декодирования основных транслируемых имиджем сигналов. Вуз должен использовать маркетинговые стимулы, прежде всего в области создания информационного повода и отражения собственной целенаправленной активности различными средствами, для того чтобы группы заинтересованных сторон посредством психологических конструктов «вовлеченность», «внимание», «восприятие» и «обучение» смогли сформировать имидж вуза, непосредственным образом влияющий на обмен ресурсами между группами заинтересованных сторон (стейкхолдерами) и образовательной организацией [6].

Возможны несколько трансформационных тенденций формирования имиджа реорганизованной образовательной организации:

1. При получении образовательной организацией нового наименования (напр., национальный исследовательский университет) возможно формирование имиджа образовательной организации «с нуля», с возможным заимствованием традиций формирования имиджа наиболее сильной из реорганизованных структур.

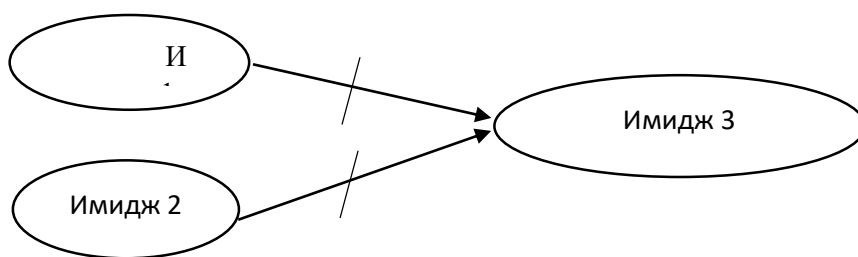
2. При реорганизации в форме присоединения возможны два пути: либо репозиционировать имидж головной площадки как менее элитарной,

более доступной и открытой, либо «подтягивать» имидж присоединенных образовательных организаций к имиджу головного вуза.

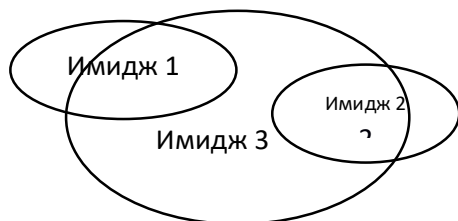
Ситуация осложняется тем, что вследствие реорганизации, как правило, создается территориально распределённая структура образовательной организации, имеющая в своем составе территориально обособленные структурные подразделения и охватывающая десятки тысяч преподавателей и студентов. При этом новая структура имиджа может формироваться по нескольким сценариям:

- формирование абсолютно нового имиджа (рис. 1, вариант 1);
- слияние существующих имиджей (рис. 1, вариант 2);
- уничтожение одного из имиджей и замена другим (рис. 1, вариант 2).

Вариант 1



Вариант 2



Вариант 3

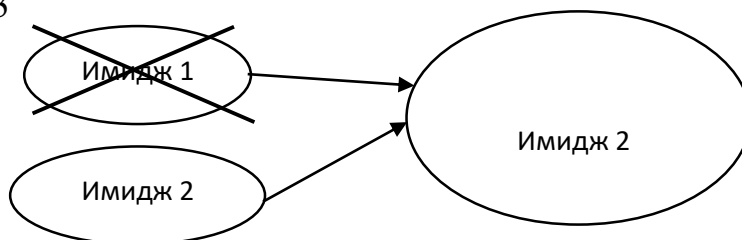


Рис. 1. Сценарии формирования имиджа в ходе реорганизации образовательной организации высшего образования

Гипотетически полное уничтожение одного из имиджей не может произойти полностью даже при осуществлении целенаправленного процесса репозиционирования образовательной организации, либо этот период носит продолжительный характер. Доказательством этому служат данные, полученные в ходе изучения аффинити-индексов популярности брендов реорганизованных образовательных организаций. Можно предположить, что элементы имиджа реорганизованного вуза перенимают некоторые черты

реорганизуемых площадок, что соответствует варианту 2, представленному на рисунке 1.

Имидж является сложно измеримой функцией организации. Качественные и количественные методы исследования имеют ряд ограничений в применении для данного предмета исследования. Так, методология парных сравнений, примененная исследователями Ю.Ю. Звездочкиным и Б.Ю. Сербинским [3] для исследования имиджа вузов в одном географическом регионе, практически не применима, если речь идет о необходимости измерения имиджа территориально обособленных структурных подразделений организаций, в частности, филиалов вузов. Учитывая, что появившиеся путем реорганизации структурные подразделения имеют высокую степень территориальной рассредоточенности (напр., Российская академия народного хозяйства при Президенте Российской Федерации имеет 60 филиалов по всей стране), оценить такие этапы формирования имиджа как внимание и вовлеченность групп заинтересованных сторон в каждом регионе оперативно и максимально достоверно не представляется возможным. Для подобных целей могут быть применены данные поисковых систем интернет ресурсов, в частности, аффинити-индексы региональной популярности вузов, которые показывают долю, занимаемую регионом в показах по данному словосочетанию, деленную на долю всех показов результатов поиска, пришедшихся на этот регион. Популярность слова/словосочетания, равная 100%, означает, что данное слово в данном регионе ничем не выделено. Если популярность более 100%, это значит, что в соответствующем регионе существует повышенный интерес к словосочетанию, если менее 100% - пониженный [9]. Данный индекс активно используется в медиапланировании, однако в практике оценки результатов ребрендинга как следствия реорганизации образовательных организаций и оценки сформированности имиджа данный метод пока не нашел применения.

Аналитические данные, представленные поисковым ресурсом Яндекс, показывают, что аффинити-индекс, или региональная популярность запросов словосочетаний «РАНХИГС», «Финансовая академия при Президенте», «РЭУ им. Г.В. Плеханова» в различных регионах и городах Российской Федерации имеет отличающиеся друг от друга показатели, что может служить косвенным подтверждением гипотезы о негомогенности имиджа территориально распределенного вуза в национальном масштабе. Таким образом усилия филиалов по формированию имиджа могут быть оценены с позиции аффинити-индекса по соответствующему региону.

Анализ данных интернет ресурса Яндекс [9] показал, что за октябрь 2014 года по аббревиатуре «РАНХИГС» (60 филиалов) было сделано 122 636 поисковых запросов, по словосочетанию «Финансовый университет при Президенте» (21 филиал, реализующий программы высшего образования) - 32 789 поисковых запросов, по словосочетанию «РЭУ Плеханова» (34 филиала) - 38 586 поисковых запросов. Из полученных данных следует, что значительная часть стейкхолдеров организации использует Интернет-ресурсы для поиска интересующей их организации, причем поисковым запросом (т.е.

отсутствием «закладки» в браузере) пользуются, как правило, внешние стейкхолдеры организации – абитуриенты, родители, представители бизнес-сообщества. Следует учесть, что использованием компонента запроса «Плеханова» целенаправленно ограничены запросы по другим организациям с омонимичным названием, при этом проверка по упрощенному поисковому запросу привела к сопоставимым ранговым результатам (таблица 1).

Таблица 1

Ранжирование поисковых запросов по словосочетанию
«РЭУ Плеханова» по республикам, краям и областям Российской Федерации
(аффинити-индекс более 100%)*

№ п/п	Наименование области	Наличие в регионе филиала вуза, 2014	Абсолютные Показатели, 2014	Аффинити-индекс, 2014	Наличие в регионе филиала вуза, 2018	Абсолютные показатели, 2018	Аффинити-индекс, 2018
1	Кемеровская область	+	2 510	595%	+	2 923	444%
2	Саратовская область	+	2 046	462%	+	1 833	278%
3	Ставропольский край	+	1 554	421%	Л/Р**	755	131%
4	Пермский край	+	1 504	294%	+	1 895	257%
5	Воронежская область	+	1 321	286%	+	2 311	320%
6	Курская область	+	559	282%	Л/Р**	104	33%
7	Брянская область	+	572	274%	+	1 252	395%
8	Сахалинская область	+	123	274%	Л/Р**	29	33%
9	Ивановская область	+	462	272%	+	1 067	426%
10	Смоленская область	+	464	264%	+	1 108	445%
11	Тульская область	+	737	263%	+	784	179%
12	Москва и Московская область	+	17 557	229%	+	26 284	228%
13	Кабардино-Балкарская Республика	-	139	208%	-	72	73%
14	Республика Тыва	-	22	196%	-	24	74%
15	Оренбургская область	+	473	157%	+	412	89%
16	Омская область	+	449	136%	Л/Р**	157	157
17	Волгоградская область	+	550	134%	+	818	131%
18	Краснодарский край	+	745	104%	+	1 645	102%
19	Республика Башкортостан	+	715	97%	Л/Р**	507	49%

*Составлено автором на основе данных Интернет-ресурса «Яндекс.Поиск слов». По 2014 г. данные анализировались за октябрь, за 2018 – за февраль.

**филиал реорганизован/ликвидирован

Приведенные данные показывают, что в 17 регионах, вошедших в список с высоким аффинити-индексом, имеются филиалы РЭУ им. Г.В. Плеханова. Однако при наличии 34 филиалов в 2014 г. только в 15 наблюдался повышенный интерес к вузу, что являлось сигналом недостаточной активности некоторых структурных подразделений в части использования имеющихся возможностей информирования групп заинтересованных сторон о своей деятельности, т.е. создания условий формирования позитивного имиджа организации в восприятии групп заинтересованных сторон.

Уровень активности поисковых запросов по городам дает основание сделать следующие выводы. Города, входящие в первые 30 по показателям аффинити-индексов - это города, в которых имеются филиалы РЭУ им. Г.В. Плеханова. Наибольшие показатели аффинити-индекса имеют областные центры, в которых расположены появившиеся в результате реорганизации филиалы. При этом наблюдаются различные тенденции, связанные с восприятием нового бренда в регионах. Стоит отметить также низкую активность тех регионов, где филиалы РЭУ им. Г.В. Плеханова отсутствуют.

Таким образом, полученные данные свидетельствуют о недостаточной известности бренда в регионах, что позволяет сделать вывод об актуальном позиционировании РЭУ им. Г.В. Плеханова как вуза, ориентированного на целевую аудиторию, территориально сосредоточенную в Москве и Московской области, что также подтверждают данные аффинити-индексов поисковых запросов по городам Московской области. Поэтому формирование новой территориальной распределенной структуры можно считать катализатором трансформации имиджа вуза. Отметим, что в 2017 году количество запросов увеличилось почти на 30%, что свидетельствует об активной работе по формированию позитивного имиджа

Изучение трансформации имиджа данной образовательной организации представляет исследовательский интерес еще и потому, что вуз был реорганизован путем присоединения трех крупных образовательных организаций – Российского государственного торгово-экономического университета, Московского института экономики, статистики и информатики, Саратовского государственного социально-экономического университета.

Динамика поисковых запросов по аббревиатуре «РГТЭУ» за период с октября 2012 по октябрь 2014 г. показывает, что интерес к бренду РГТЭУ, несмотря на завершившуюся в апреле 2014 года реорганизацию, хотя и значительно ослаб к началу нового учебного года, все же демонстрирует видимую стабильность. Обращающиеся к поисковику как минимум хорошо помнят аббревиатуру РГТЭУ, т.е. демонстрируют осведомленность о бренде, хотя по сравнению с сентябрем 2012 г. интерес к бренду уже не существующего вуза упал более чем в два раза. Динамика поисковых запросов по словосочетанию «РГТЭУ» за период с октября 2012 по октябрь 2014 г. (рис. 2), имеет иное распределение значений, нежели кривая запросов действующего в обычном режиме вуза. Пик интереса пользователей сети интернет приходится на период реорганизации, при этом в традиционные для вуза периоды повышенной активности абитуриентов – июнь, июль и август –

повышенного интереса к вузу практически не наблюдается. Аналогичную картину демонстрирует и бренд «Саратовский государственный социально-экономический университет».

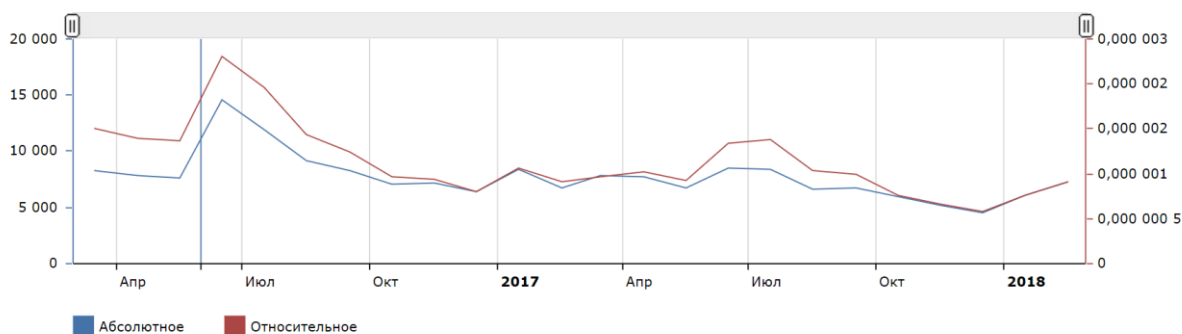
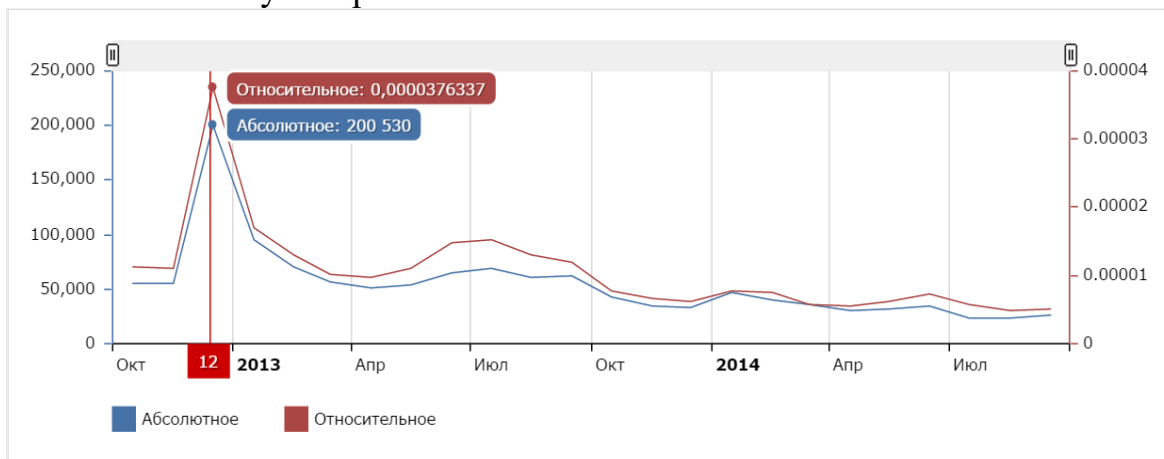


Рис. 2. Динамика поисковых запросов по ключевому слову «РГТЭУ» с октября 2012 г. по октябрь 2014 г., с марта 2016 по март 2018

Сходные тенденции демонстрируют и прекратившие свое существование бренды ВЗФЭИ (Всероссийский заочный финансово-экономический университет, прекратил существование в 2011 году) и РАГС (Российская академия государственной службы, прекратила существование в 2010 г.) (рис. 3).

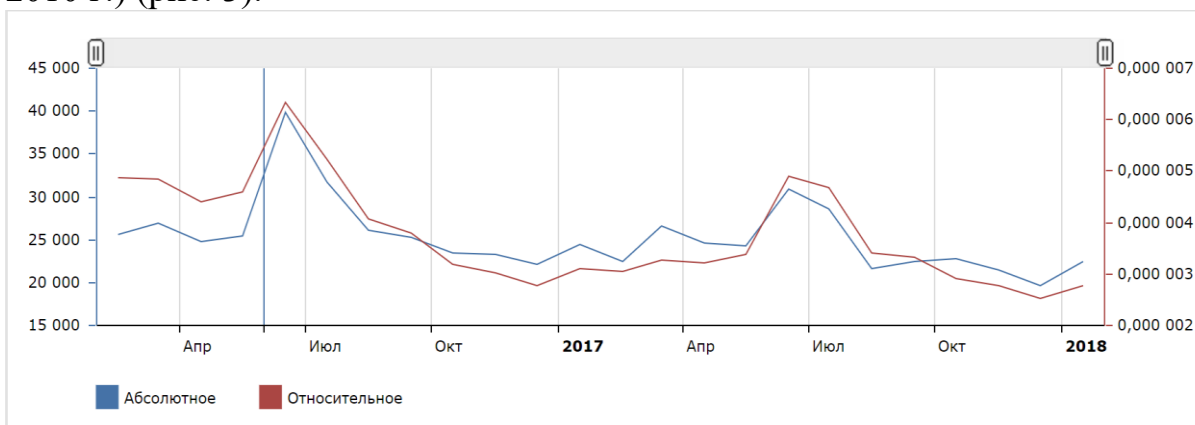


Рис. 3. Динамика поисковых запросов по ключевому слову «МЭСИ» с февраля 2016 г. по февраль 2018 г.

Из представленных выше данных следует, что имидж образовательной организации высшего образования носит устойчивый характер, поскольку большая часть групп заинтересованных сторон – выпускники, студенты, преподаватели – ощущают свою вовлеченность в деятельность вуза.

Трансформация бренда и имиджа являются серьезным вызовом, с которым приходится иметь дело реорганизуемой организации. Имидж и бренд вуза, как видно на примерах ликвидированных структур, живут отдельно от организации, которой уже не существует, при этом степень внимания и вовлеченности групп заинтересованных сторон к «старой» и «новой» организации может быть различной в зависимости от активности в части привлечения внимания, восприятия, вовлеченности по отношению к вузу, который формирует территориально обособленную структуру.

Из приведенных выше данных следует, что реорганизация образовательной организации высшего образования и формирование территориально распределенной структуры являются вызовом не только с позиции изменения системы управления, сложностей унификации образовательного и воспитательного процессов, обеспечения единых стандартов качества образовательных услуг, но и с точки зрения формирования имиджа созданной организации, который должен обладать целостностью и гомогенностью. Аффинити-индекс, несмотря на ряд ограничений, может стать инструментом оценки усилий территориально обособленных структурных подразделений в части привлечения внимания и формирования вовлеченности как первых стадий формирования имиджа территориально распределенного вуза.

Список использованных источников:

1. Беляков В.С. Распределенный университет как форма расширения доступа к современному высшему образованию // Университетское управление. – 2004. – № 5-6(33). – С. 173-178.
2. Бочков В.Е. Территориально распределенные образовательные учреждения на основе научно-образовательных сетей как стратегия инновационного развития инфраструктуры отечественного образования. , В.Е. Бочков, Е.В. Буслов, М.С. Антропов // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2008. – № 2. – С. 5-17 URL: <http://tm.ifmo.ru/tm2008/src/228ds.pdf>
3. Звездочкин Ю.Ю., Сербиновский Б.Ю. Имидж-система университета // Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), Р-на-Д.: – 2009. – 266 с.
4. Карпенко О. М. Управление распределенным вузом : структурно-функциональный и кадровый аспекты: автореф. дисс. к.э.н. / О. М. Карпенко – М., – 2006.
5. Ковалева Е.Н. Территориально распределенные образовательные организации высшего образования: современное состояние и перспективы развития // Материалы II Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных: сборник статей и тезисов. – 2016. – С. 194-198.
6. Ковалева Е.Н. Имидж образовательной организации: от стратегии к операционализации // Казанский экономический вестник. – 2015. – № 2 (16). – С. 9-18.

7. Моисеева Н. К. Маркетинг и конкурентоспособность образовательного учреждения // Маркетинг –1999. – № 5. – С. 77-81.
8. Перелыгина Е.Б. Психология имиджа: Учебное пособие / Е.Б. Перелыгина. – М.: Аспект Пресс. – 2002. – 223 с.
9. Портал Яндекс Поиск слов <https://wordstat.yandex.ru>

Адвербиальные интенсификаторы: функционально-семантический аспект

*Н.Г. Костина, к. п. н. доцент,
Э.Н. Галеева, студент
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный педагогический университет», Россия*

Аннотация. Статья рассматривает адвербиальные интенсификаторы немецкого языка с функционально-семантической точки зрения. Определена структура системы наречий-интенсификаторов.

Ключевые слова: интенсивность, наречия-интенсификаторы, функционально-семантическое поле.

Abstract. The paper observes adverbial intensifiers of the German language from the functional and semantic point of view. The structure of the adverbial intensifier system is determined.

Key words: intensity, adverbial intensifiers, functional and semantic field.

Цель данной работы – рассмотреть адвербиальные интенсификаторы немецкого языка и выявить их структуру.

Функционально-семантические категории входят в сферу проблем, активно разрабатываемых в современном языкознании. В основу понимания лингвистической категории положен некий параметр, признак, критерий, значение которого является обязательным для выделенной совокупности языковых единиц [2, с. 215].

В настоящее время сама смысловая область понятия интенсивности трактуется неоднозначно, ее соотносят с такими лингвистическими категориями, как количество, экспрессивность, оценка, эмотивность.

Под лингвистическую категорию интенсивности попадают языковые единицы различных уровней (фонетического, лексическо-фразеологического, морфологического, синтаксического), предназначенные для усиления всего высказывания или его части [3, 6].

Анализ языковых единиц, обладающих интенсифицирующей семантикой, рационально проводить в рамках полевого подхода. Структурно разноуровневые единицы языка с общим значением усиления образуют

функционально-семантическое поле [13]. Но и единицы одного уровня могут быть представлены в полевой конфигурации.

Что касается лексических интенсификаторов, то к их формальным признакам причисляется синтаксическая несамостоятельность, зависимость от подлежащего усилению, т.е. интенсифицируемого, слова [11, с. 3].

Среди слов, способных выступать в роли интенсификаторов, большую группу образуют наречия [5].

В традиционном делении всего корпуса слов на классы, называемыми частями речи, наречия отнесены к основным. Причисление наречий к основным (базовым) частям речи основывается на том, что, во-первых, в номинативном фонде европейских языков они занимают высокую четвертую позицию после прилагательных, существительных и глаголов, и, во-вторых, обладают специфическими конструктивно-функциональными возможностями. С семантико-морфологической стороны наречия соотносимы с самостоятельными (полнозначными, знаменательными) частями речи [1, с. 340], а конкретно, с именами существительными, прилагательными, числительными, глаголами, местоимениями, т.е. теми словами, которые обозначают существующие в действительности объекты, признаки, качества, действия, процессы, состояния [1, с. 172].

Главное грамматическое категориальное значение наречий – признак действия, состояния, процесса, другого признака. К классу наречий относятся неизменяемые, т.е. неспрягаемые и несклоняемые, слова. Именно это свойство наречий определяет их вид связи внутри словосочетаний – примыкание. В синтаксической функции наречия реализуют определительные и обстоятельственные отношения.

Внутри класса наречий как особый семантический разряд выделяются наречия, выражающие усиление признака, действия, процесса, состояния. Такие наречия после появления работ В. Лабова в лингвистике стали называть наречиями-интенсификаторами. Значения меры, градации, степени, силы, ценности проявления действия, состояния, признака, передаваемые словами, входящими в грамматический класс наречия, признаются языковыми универсалиями [12, с. 1].

План содержания наречий-интенсификаторов – усиление признака, состояния, эмоции, действия, оценки, количества, качества и т.д. относительно их нейтрального проявления [4, 8, 9]. В плане выражения наречия-интенсификаторы представлены собственно наречиями и наречиями, образованными от прилагательных. Помимо этого, наречия, стоящие в сравнительной и превосходной степенях, актуализируют усилительное значение [7, 10].

Наречия-интенсификаторы представляют собой иерархическую систему, состоящую из ядерных, околоядерных и периферийных элементов, а структурно выглядят как поле, сконструированное в виде концентрических кругов, расходящихся от ядра (рисунок 1).

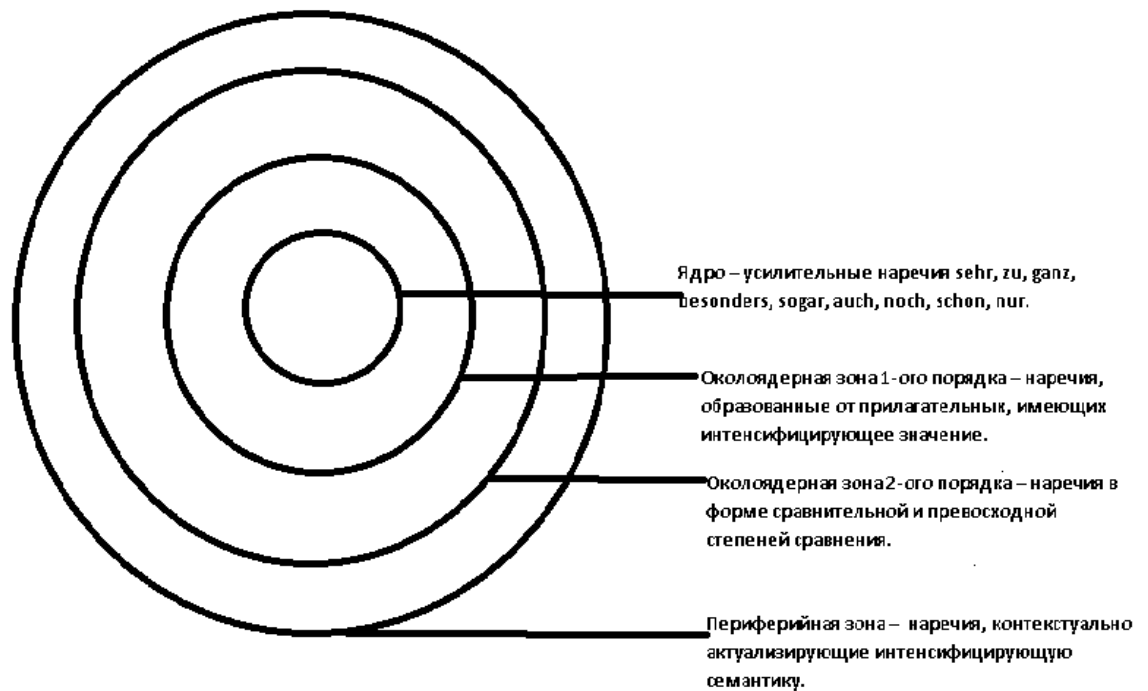


Рисунок 1 – Функционально-семантическое поле наречий-интенсификаторов

Наречия-интенсификаторы группируются в так называемое моноцентрическое поле, т.е. поле с целостным ядром, содержащее единицы одного языкового уровня и одной грамматической категории.

Функционально-семантическое поле наречий-интенсификаторов состоит из четырех областей, зон: ядерная зона, околоядерная зона 1-го порядка, околоядерная зона 2-го порядка, периферийная зона.

В ядерную область входят наречия, основное лексическое значение которых сводится к выражению усиления действия или признака, т.е. отклонения от их нейтрального проявления. Такое значение зафиксировано лексикографических источниках. Итак, к ядру функционально-семантического поле наречий-интенсификаторов относятся наречия *sehr, zu, ganz, besonders, sogar, auch, noch, schon, nur*.

В толковом словаре немецкого языка «Langenscheidt Großwörterbuch Deutsch als Fremdsprache» усиление как основной признак встречается во всех дефинициях значения наречия *sehr*:

1 усиление прилагательного или наречия: *sehr schön* – очень красивый; *Ich weiß sehr gut, worum es sich handelt* – Я очень хорошо знаю, о чем идет речь;

2 усиление глагола: *Es regnete sehr draußen* – На улице шел сильный дождь;

3 усиление формул речевого этикета: *Danke sehr! Bitte sehr!* – Большое спасибо! Пожалуйста!

4 в сочетаниях с наречием *wohl* и глаголами *hören, sehen, verstehen, wissen*: *Ich sehe sehr wohl* – Я прекрасно вижу.

Наречие *so* – так часто служит синонимом *sehr* – очень:

Ich weiß nicht was soll es bedeutet dass ich *so* traurig bin (Heinrich Heine. Lorelei).

Das ist nicht *so* schlimm – Ничего страшного (Это не так уж плохо = Это не очень плохо).

Наречия *besonders*, *ganz* обнаруживают как интенсифицирующее, так и деинтенсифицирующее значение:

Es ist *besonders* der Faktor, dass... – Тот фактор, что... – весьма примечателен (интенсификатор).

Der Aufsatz war nicht *besonders* – Сочинение было неважным (не так, чтобы очень) (деинтенсификатор при отрицании).

Ganz – 1 совсем, совершенно, вполне, всецело, очень (интенсификатор):

Es ist *ganz* gewiß – Совершенно очевидно.

Ganz im Süden – на самом юге.

Ganz – 2 довольно, до некоторой степени (деинтенсификатор):

Er ist ein *ganz* bekannter Aktor – Он довольно известный актер.

Наречие *sogar* – *даже* усиливает не одно слово, а часть высказывания:

Wir gehen *sogar* bei schlechtem Wetter spazieren – Мы ходим гулять даже в плохую погоду.

Интенсифицирующее значение наречий *auch* – *даже* и *noch* – *еще* ограничено лексико-синтаксической сочетаемостью. *Auch* употребляется с прилагательными в сравнительной степени, с отрицанием или отрицательным местоимением, *noch* – с прилагательными и наречиями в сравнительной степени:

Auch der Dummste kann richtig sein – Даже самый глупый может быть прав.

Niemand konnte ihm helfen, *auch* kein Arzt – Никто, даже врач, не мог ему помочь.

Noch besser – еще лучше

Noch zweimal größer – еще в два раза больше

Наречие *nur* употребляется с *so*: *nur so* – *так и*:

Die Schläge hagelten *nur so* – Удары так и сыпались (со всех сторон, градом).

Er schlug die Tür zu, dass es *nur so* knallte – Он так хлопнул дверью, что все загремело.

Schon в усилительном значении *даже*, *уже* стоит перед существительным, а в значении *и так уже*, *без того* – перед прилагательным, наречием, глаголом:

Schon der Gedanke daran ist mir unangenehm – Даже (уже) сама мысль об этом была неприятна.

Es ist *so schon* teuer genug – Это и так уже (без того) очень дорого.

Наречие *zu* – *слишком* усиливает признак и ставится перед прилагательными и наречиями:

Das Haus ist bequem, aber viel *zu* groß. – Дом удобный, но слишком большой.

Итак, мы подробно остановились на наречиях, входящих в ядро функционально-структурного поля наречий-интенсификаторов.

Околоядерная зона 1-ого порядка – наречия, образованные от прилагательных, имеющих интенсифицирующее значение. При этом наречия могут иметь ту же форму, что и прилагательные: *außerordentlich, äußerst, außergewöhnlich, überaus* – чрезвычайно, крайне; *schrecklich, furchtbar* – ужасно; *übermäßig, exzessive* – чрезмерно:

Ich bin *schrecklich* müde. – Я ужасно устал.

Das Italienische ist eine *überaus* musikalische Sprache. – Итальянский – чрезвычайно музыкальный язык.

Er ergibt sich *exzessive* der Trunksucht. – Он усиленно предается пьянству.

Околоядерная зона 2-ого порядка – наречия в форме сравнительной и превосходной степенях сравнения. Например:

Was den guten Pfarrer aber an dem querköpfigen Knaben *am meisten* verdross... – Что больше всего раздражало пастора в упрямом юноше... (Stefan Zweig. Schachnovelle).

... von der Dorfstraße her die Glöckchen eines Schlittens rasch und immer *rascher* heran. – ... с деревенской улицы послышался звон бубенчиков, приближающийся все быстрее и быстрее (Stefan Zweig. Schachnovelle).

Периферийная зона – наречия, контекстуально актуализирующие интенсифицирующую семантику: *großzügig lieben* – щедро любить, *erstaunlich tiefes* – изумительно глубокий.

Таким образом, доказано, наречия-интенсификаторы имеют полевую структуру.

Литература

1. Виноградов, В.В. Избранные труды. В 6 т. Т. 5. О языке художественной прозы [Текст] / В.В. Виноградов. – М.: «Наука», 1980. – 320 с.

2. Лингвистический энциклопедический словарь / под ред. В.И. Ярцевой. – М.: Научное изд-во «Большая российская энциклопедия», 2002. – 507 с.

3. Ремизова, В.Ф. Интенсивность как лингвистическая категория: теоретико-прикладной аспект [Текст] / В.Ф. Ремизова // Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях: электронный сб. науч. тр. IX Международной науч.-практ. конф. – Оренбург: Оренбургский филиал ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2014. – С. 625 – 632.

4. Ремизова, В.Ф. Интенсификаторы в английском и русском языках: особенности употребления [Электронный ресурс] / В.Ф. Ремизова // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Материалы Всероссийской науч.-метод. конф. (с международным участием). – Оренбург: ОГУ, 2015. – CD-R. – С. 1890-1895.

5. Ремизова, В.Ф. Интенсификаторы в английском языке: функционально-стилистический и грамматический аспекты [Электронный

ресурс] / И.Ю. Моисеева, В.Ф. Ремизова // *Современные проблемы науки и образования*. – 2015. – № 1. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/121-18342>

6. Ремизова, В.Ф., Костина, Н.Г. Категория интенсивности в английском языке [Электронный ресурс] / В.Ф. Ремизова, Н.Г. Костина // *Международная научно-практическая конференция студентов и аспирантов «Филологические чтения» 27 – 28 ноября 2014 г.* – CD-R.

7. Ремизова, В.Ф., Моисеева И.Ю. Лексические интенсификаторы в разностилевых текстах [Электронный ресурс] / И.Ю. Моисеева, В.Ф. Ремизова // *Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры: материалы Всероссийской науч.-метод. конф; Оренбург.гос.ун-т – Электрон.дан.* – Оренбург: ОГУ, 2016 CD-R. – С. 2014-2021.

8. Ремизова, В.Ф. Лексические интенсификаторы в современном английском языке: функционально-стилистический аспект Saarbrücken, Germany: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., 2016. – 102 с.

9. Ремизова, В.Ф. Позиционная организация интенсификаторов в текстах блогов [Текст] / И.Ю. Моисеева, В.Ф. Ремизова // *Вестник Оренбургского государственного университета*. – 2017. – № 5. – Оренбург, ОГУ. – С. 44 – 51.

10. Ремизова, В.Ф. Функционирование лексических интенсификаторов в современном английском языке: стилистический аспект : монография [Электронный ресурс] / В.Ф. Ремизова и др. // *Стратегии общей и частной теории текста / под ред. И.Ю. Моисеевой; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования «Оренбург. гос. ун-т».* – Ч. 1. – Электрон. текстовые дан. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 227 с.

11. Убин, И.И. Словарь усилительных словосочетаний русского и английского языков / И.И. Убин. – М.: Русский язык, 1987. – 304 с.

12. Хмелевский, М.С. Формирование разряда наречий-интенсификаторов в славянских языках : дис. ... канд. филологических наук [Электронный ресурс] / М. С. Хмелевский. – СПб, 2003. – 209 с. Режим доступа:

http://dissland.com/catalog/formirovanie_razryada_narechiy_intensifikatorov_v_slavyanskih_yazykakh.html

13. Шейгал, Е.И. Градации в лексической семантике [Текст]: учеб. пособие к спецкурсу / Е.И. Шейгал. – Куйбышев, 1990. – 95 с.

Отражение марксистской модели социализма в экономической политике большевиков в первые годы советской власти

Р.Р. Магомедов, *д.и.н., профессор*
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Л.В. Гришаква, *к. и. н., доцент*
Оренбургский государственный педагогический университет, Россия

Аннотация. В статье раскрывается содержание экономической политики большевиков в первые годы советской власти. Ссылаясь на труды основоположников марксизма, авторы показывают, что в основу этой политики легли их выводы об экономической сути социализма.

В статье показано, что экономическая политика РКП(б) была частью большевистского социального эксперимента, который вверг Россию в широкомасштабную гражданскую войну.

Ключевые слова: К. Маркс, Ф. Энгельс, социализм, коммунизм, социальный эксперимент, продуктообмен.

Abstract. The article reveals the content of the economic policy of the Bolsheviks in the early years of Soviet power. Referring to the writings of the founders of Marxism, the authors show that the basis for this policy was their conclusions about the economic essence of socialism.

The article shows that the economic policy of the RCP(b) was part of the Bolshevik social experiment that plunged Russia into a large-scale civil war.

Keywords: K. Marx, F. Engels, socialism, communism, social experiment, product exchange

100-летие Октябрьской революции отметили в России в атмосфере дискуссий, обмена мнений по различным вопросам, касающимся различных сторон социально-экономического и политического развития нашего общества в начале XX века. Мероприятия, посвященные этому событию, показали, что российское общество и сегодня находится в состоянии раскола в оценке революции – ее исторической необходимости, последствиях для России и мира и т.д.

Обращение к событиям столетней давности актуально для объективной и беспристрастной оценки Октябрьской революции и определения ее места в истории российского государства и его народа.

В связи с этим обозначенная историческая проблема в названии настоящей статьи актуальна и требует специального изучения.

Известно, что К. Маркс и Ф. Энгельс будущее человечества видели в создании общества, свободного от рынка и товарно-денежных отношений. По этому поводу Ф. Энгельс писал: «... Раз общество возьмет во владение средства производства, то будет устранено товарное производство, а вместе с тем и господство продукта над производителями» [14, с. 227].

В.И. Ленин в своих работах также в марксистском духе определяет отношение большевиков к товарно-денежным отношениям, торговле и обмену. В марте 1918 года он писал: «... Сначала государственная монополия «торговли», затем замена, полная и окончательная, «торговли» – планомерно-организованным распределением... Не отменяя (временно) денег и не запрещая отдельных сделок купли-продажи отдельными семьями, мы должны, прежде всего, сделать обязательным, по закону, проведение всех таких сделок через потребительски-производственные коммуны» [8, с. 74].

В конце 1917 года и в начале 1918 года В.И. Ленин определяет основные направления и этапы в работе большевиков по социалистическому переустройству российского общества. По своему характеру русскую революцию В.И. Ленин называет социалистической. Он указывает приоритетные мероприятия, реализация которых ведет к социализму: уничтожение частной собственности на землю, введение рабочего контроля, национализация банков [5, с. 101].

В другой работе он анализирует следующие шаги в сторону социализма – национализация фабрик и заводов, принудительная организация всего населения в потребительные общества, государственная монополия на торговлю хлебом и другими необходимыми продуктами [6, с. 196]. В январе 1918 года В.И. Ленин называет еще одну меру, необходимую для реорганизации России на социалистических началах. Он предлагает ввести в стране натуральный продуктообмен.

Вождь большевиков убежден, что «реорганизация России на основе диктатуры пролетариата, на основе национализации банков и крупной промышленности, при натуральном продуктообмене города с деревенскими обществами мелких крестьян, экономически вполне возможна при условии нескольких месяцев мирной работы» и что «... такая реорганизация сделает социализм непобедимым и в России и во всем мире...» [7, с. 196].

С ноября 1917 года по март 1918 года большевистской властью было издано 850 актов о национализации и отчуждении частных предприятий, монополий, горных округов и отраслей экономики [12, с. 178].

Военные и политические успехи советской власти вселило в них уверенность в возможность ускоренного перехода к коммунизму. В 1919 году продовольственная разверстка была объявлена сутью экономической политики «военного коммунизма». Ответственный продовольственный работник А.Г. Шлихтер весной 1919 года указывал на то, что советская продовольственная политика означает постепенный переход от капиталистического товарообмена к социалистическому продуктообмену. Основными принципами политики Народного комиссариата по продовольствию он называет государственную монополию на основные продовольственные продукты и предметы первой необходимости, национализацию торговли, организацию продорганов и т.д. [13, с. 364].

В.И. Ленин позднее вспоминал: «Мы решили, что крестьяне по разверстке дадут нам нужное количество хлеба, а мы разверстаем его по

заводам и фабрикам, – и выйдет у нас коммунистическое производство и распределение» [9, с. 157].

Носителями таких настроений являлись не отдельные члены партии большевиков. Наоборот, идея ускоренного построения коммунизма овладела сознанием значительной части большевиков. Идеологии военного коммунизма Н.И. Бухарин и Е.А. Преображенский в своей работе «Азбука коммунизма», отметив глубокую веру в победу мирового пролетариата, подчеркивали, что задача рабочего класса заключается в том, чтобы внести большой вклад в дело перехода к коммунизму. «Поэтому, – указывали они, – большевистская партия считает своей непосредственной задачей немедленное строительство коммунизма» [1, с.134].

Авторы «Азбуки коммунизма» однозначно высказывались о судьбе частной торговли в России: «Поскольку пролетарская власть овладела производством ряда важнейших продуктов, и значительная часть продовольствия заготавливается ее органами, ей необходимы свои аппараты распределения. Частной торговли здесь нечего делать» [1, с. 275]. Заметим, что эта работа полностью отражала взгляды большевиков эпохи «военного коммунизма».

Курс большевиков на построение коммунизма был закреплен в их основном документе – программе РКП(б), принятой VIII съездом партии. В ней подчеркивалось приверженность большевиков курсу на замену торговли планомерным, организованным в общегосударственном масштабе распределением продуктов [3, с. 407].

При этом большевики осознавали предстоящие трудности на пути построения светлого будущего.

Страна по уровню социально-экономического развития была крестьянской, мелкобуржуазной. Крестьянин как социальная сила не вписывался в схему социального эксперимента марксистов.

Поэтому, неудивительно, что большевики в решении своей программной задачи – построения коммунизма – делали ставку на насилие, на силу сверхцентрализованного государства. Н.И. Бухарин в 1920 году отмечал, что «пролетарское принуждение во всех своих формах, начиная от расстрелов и кончая трудовой повинностью... является методом выработки коммунистического человечества из человеческого материала капиталистической эпохи» [2, с. 138].

У одного из организаторов Октябрьской революции Л.Д. Троцкого был свой план поэтапного перехода к социализму. На IX съезде РКП(б) он говорил о необходимости ознакомления трудящихся масс с этим планом, чтобы они поняли его важность. Однако Л.Д. Троцкий предупреждал, что «мы не можем дожидаться, пока каждый крестьянин и каждая крестьянка поймет! Мы должны сегодня заставить каждого стать на место, на котором он должен быть» [4, с. 114].

«Пролетарское принуждение» легло в основу деятельности РКП(б) в реализации практических задач по строительству нового общества. Об этом наглядно свидетельствует характер работы центральных и местных

партийных, советских и продовольственных органов в деревне в первые годы советской власти [11].

Однако социальный эксперимент большевиков был заранее обречен на неудачу. Он заранее заложил фундамент для окончательного нарушения гражданского мира, переросшего в открытую классовую вооруженную войну.

Прав был М. Горький, который предостерегал большевиков от скоропалительных шагов в проведении социального эксперимента в отсталой мелкокрестьянской стране, где, по его словам, 85 % составляли крестьяне. Пролетарский писатель увидел в попытках большевиков «зажечь из сырых поленьев костер, огонь которого осветил бы западный мир» величайшую катастрофу, прежде всего, для русского пролетариата, для всей России [10, с. 90].

Под давлением внутренних и внешних факторов весной 1921 года руководство большевиков было вынуждено объявить о коренном изменении экономического курса партии. Политика «военного коммунизма» была заменена НЭПом.

Литература

1. Бухарин Н.И., Преображенский Е.А. *Азбука коммунизма: Популярное объяснение программы Коммунистической партии большевиков, принятой на 8 съезде*. М.: Госиздат, 1925. 340 с.

2. Бухарин Н.И. *Экономика переходного периода. Часть первая. Общая теория трансформационного процесса*. М.: Политиздат, 1920. 157 с.

3. *Восьмой съезд РКП(б), март 1919 года: протоколы*. М.: Политиздат, 1959. 602 с.

4. *Девятый съезд РКП(б), март – апрель 1920 года: протоколы*. М.: Госполитиздат, 1960. 915 с.

5. Ленин В.И. *Чрезвычайный Всероссийский съезд Советов крестьянских депутатов. 10 – 25 ноября (23 ноября – 8 декабря) 1917 г. Заключительное слово по аграрному вопросу 18 ноября (1 декабря) Газетный отчет*. // Полн. собр. соч. Т. 35. С. 100 – 101.

6. Ленин В.И. *Как организовать соревнование?* // Полн. собр. соч. Т. 35. С. 195 – 205.

7. Ленин В.И. *К истории вопроса о несчастном мире* // Полн. собр. соч. Т. 35. С. 243 – 252.

8. Ленин В.И. *Седьмой экстренный съезд РКП(б). 6 – 8 марта 1918 г. Черновой набросок проекта программы*. // Полн. собр. соч. Т. 36. С. 70 – 76

9. Ленин В.И. *Экономическая политика и задачи политпросветов. Доклад на II Всероссийском съезде политпросветов 17 октября 1921 г.* // Полн. собр. соч. Т. 44. С. 157 – 158.

10. Магомедов Р.Р. *М. Горький о России, о Ленине и о мировой революции* // Вестник Оренбургского государственного педагогического университета. Электронный научный журнал. № 3. 2001. С. 79 – 93.

11. Магомедов Р.Р. Поход за хлебом. История продовольственной политики государства на Южном Урале в первые годы советской власти. Оренбург: Изд-во ОГПУ, 2006. 152 с. С. 60

12. Медведев Р. Трудная весна 1918 года. // Волга. Саратов, 1989. № 1. С. 155 – 183.

13. Шлихтер А.Г. Аграрный вопрос и продовольственная политика в первые годы Советской власти: Сборник. М.: Наука, 1975. 448 с.

14. Энгельс Ф. Развитие социализма от утопии к науке // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 19. С. 185 – 230.

Исследование гендерной структуры предприятий гостеприимства (на примере сферы гостеприимства Саратова)

*Макарова С.Н., к. с. н, доцент,
Саратовский филиал РЭУ имени Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается гендерная структура предприятий сферы гостеприимства на примере Саратова. В статье представлены результаты проведенного исследования сферы гостеприимства города. Особое внимание уделено трем основным составляющим структуры сферы гостеприимства: гостиничным предприятиям, предприятиям в сфере туризма и общественного питания.

Ключевые слова: сфера гостеприимства, гендер, гендерное управление, гендерная политика

Annotation. The article deals with the gender structure of enterprises in the hospitality sector on the example of Saratov. The article presents the results of a study of the hospitality industry of the city. Particular attention is paid to the three main components of the structure of the hospitality industry: hotels, tourism and catering.

Keywords: sphere of hospitality, gender, gender management, gender policy

Сегодня индустрия гостеприимства представляет собой мощнейшую систему хозяйствования и важную составляющую экономики в целом. Современная индустрия гостеприимства на протяжении последних лет остается одной из высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства, на которую приходится около 6% мирового валового национального продукта и около 5% всех налоговых поступлений, стимулирующих другие отрасли экономики. Она стимулирует развитие таких направлений как: строительство, торговля, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и т.д. Она гарантирует рабочие места более чем 500 млн. человек по всему миру.

С точки зрения фундаментальной экономики гостеприимство представляет собой экономический комплекс. Структура сферы гостеприимства включает в себя не только гостиницы и рестораны, это и турфирмы и турбазы, достопримечательности и выставки, кафе и суши бары, пиццерии и фастфуд, бани и сауны, бары и ночные клубы, караоке клубы и кинотеатры и т.д.

Таким образом, сфера гостеприимства способна оказывать активное влияние на экономику региона (или страны), в котором он развивается, на его хозяйственную, социальную и гуманитарную основы.

Гостеприимство – это сфера, важной частью которой является человек, и речь идёт не только о клиенте, но и о персонале, от которого во многом зависит качество обслуживания. И поэтому, вопросы гендерной политики, управления кадрами или повышения продуктивности работы остаются актуальными для многочисленных предприятий, задействованных в гостеприимстве.

Управление – одна из сфер, в которой давно лидирующее положение заняли мужчины. И сфера гостеприимства не стала исключением. Учитывая, что в сфере гостеприимства России большую часть персонала составляют женщины (около 75%), а вот руководящие посты в основном занимают мужчины (около 70%), существуют предпосылки для возникновения проблем, обусловленных гендерным неравенством на рынке труда.

В то же время, необходимость исследования гендерных аспектов в гостеприимстве в последнее время также обусловлена активным проникновением женщин в управление экономикой и появлением новой социальной категории «деловых женщин», особенно это характерно для мелкого и среднего бизнеса. Эта тенденция соответствует процессам, происходящим в странах с развитой рыночной экономикой, где женщины возглавляют около 30% малых и средних компаний.

Актуальность исследования гендерного аспекта в гостеприимстве также обусловлена еще и тем, что продуманная кадровая политика является действенным механизмом увеличения прибыли предприятия. В большинстве цивилизованных стран мира в настоящее время вопросы равноправия, карьеры и гендерной самоидентификации мужчин и женщин занимают одну из важнейших позиций в бизнесе. В нашей стране, к сожалению, на большинстве предприятий в лучшем случае вопросы гендера просто игнорируются.

Сегодня же о важности гендерной проблемы свидетельствует наличие нормативных документов, определяющих гендер [4]. Кроме того, в мире успешно функционируют различные женские организации, занимающимся этим вопросом, среди них «ООН – женщины» и специальные структуры НАТО. В нашей стране за последние 10 лет принят целый ряд важных документов, характеризующих положение женщины на рынке труда, например, федеральная «Концепция законотворческой деятельности по обеспечению равных прав и равных возможностей мужчин и женщин» [5].

На основе этих документов стали разрабатываться региональные программы улучшения положения женщин.

Особое внимание, как на региональном, так и на федеральном уровне уделяется трем основным проблемам: обеспечению равных прав на рынке труда; улучшению демографической ситуации и охране здоровья женщин; социальной и политической активности женщин.

Вопросы гендерных отношений в последнее время получили огромную популярность во всем мире. Однако, если научных трудов, рассматривающих общие вопросы, связанные с гендером и его особенностями, достаточно много, то этого нельзя сказать об исследованиях в сфере гостеприимства. Исследования гендерной политики в сфере гостеприимства, особенно в области гостиничных и туристических предприятий, на сегодняшний день практически отсутствуют. Незначительные сведения можно почерпнуть, используя данные статистических ежегодников по региону. Однако, следует отметить, что зачастую приведенные данные предоставляют только общие показатели по отраслям, и не всегда позволяют глубоко проанализировать материал.

В данной статье для характеристики гендерного аспекта региональной сферы гостеприимства нами используются данные, полученные в ходе подготовки исследовательского студенческого проекта, который проводился под руководством автора.

В своем исследовании будем опираться на следующие положения:

– понятие гендер [3], согласно определения Роберта Столлера, рассматривается как социальные проявления принадлежности к полу или «социальный пол»;

– гендерное управление [2] – это роли, выполняемые мужчинами и женщинами в управлении социально-экономическими и политическими процессами от имени гражданского общества.

В Конституциях Российской Федерации мужчины и женщины имеют равные права и свободы и равные возможности для их реализации. Однако эти конституционные положения пока нередко носят декларативный характер, поскольку недостаточно разработана и эффективна система мер, обеспечивающих их реализацию. Формирование государственной социальной политики в отношении женщин нередко имеет узкий ведомственный характер, не учитывает остроту и глубину существующих в области положения женщин проблем.

Если обратиться к статистике, то женщины составляют большую часть населения нашей страны (53%) и 47% от общего числа занятых в экономике. Уровень образования женщин выше, чем у мужчин, однако удельный вес женщин-руководителей предприятий и организаций в различных отраслях экономики не превышает 6-9 процентов. Женщины составляют 56% государственных служащих, но руководящие должности занимают только 9%, а высшие должности и того меньше – 1,3%.

Женщины сегодня весьма активны в малом и среднем бизнесе, создающем новые рабочие места, но практически не имеют доступа к принятию решений в крупных финансовых и промышленных компаниях.

Главным показателем степени участия женщин на рынке труда служит соотношение экономически активных женщин и мужчин (рисунок 1). Этот индикатор используется экспертами международными Всемирного экономического форума (ВЭФ) для оценки количества общего доступа женщин на рынок труда.

Изучив приведённые данные, можно сказать, что за двадцатилетний период в гендерной структуре российского рынка труда удельный вес женщин не претерпел каких-либо значительных изменений, и увеличился лишь на 1,1%. Следовательно, можно сделать вывод, что в труде женщины и мужчины принимают практически равное участие. Как следует из «Отчёта о глобальной конкурентоспособности», который публикуется ВЭФ ежегодно, конкурентным преимуществом России является гендерная структура рынка труда: по этому показателю она занимает 41 позицию (среди 148 стран) [1]. Российский рынок труда предоставляет обеим гендерным группам возможности для экономической активности.

Сфера гостеприимства является частью общего мирового хозяйства, поэтому она отражает все изменения, которые происходят в мире, в том числе и на рынке труда.

Что касается гендерной структуры конкретно сферы гостеприимства, то здесь тоже имеет место быть неравно распределенная гендерная структура.

Большую часть работающих в гостеприимстве на Западе занимают женщины, но эта цифра намного меньше, чем в России. И доступ женщин к руководству на Западе больше, чем у нас. Но хочется отметить, что гендерное развитие идёт в сторону женского руководства. Эта динамика уже набрала обороты на Западе и потихоньку начинает набирать обороты в России. В США чуть меньше половины руководителей в гостеприимстве женщины. В Европе эта отметка приближается к 40%.

Также существует устойчивая гендерная сегрегация по видам профессиональной деятельности. Женщины меньше представлены на высокооплачиваемых должностях в гостеприимстве, но преобладают на менее оплачиваемых должностях.

В Европе в последнее время женщины стали все активнее бороться за свои права в трудовой сфере. В Германии с 2010 г. по 2014 г. количество женщин в руководстве предприятий выросло с 5,7% почти до 15%. Причем 2014 г. характеризуется небывалым подъемом активности: более 40% всех вакантных постов в гостеприимстве заняли женщины. В ближайшем будущем в Германии планируется введение квот для женщин в руководящих органах предприятий гостеприимства [6, с. 8]. Даже самый беглый обзор гендерных показателей в сфере гостеприимства свидетельствует о том, что гендерное неравенство существует как в развивающихся, так и в развитых странах. Но масштабы и сферы этого разрыва существенно отличаются. Причиной тому являются, прежде всего, экономический дисбаланс и определенные культурные традиции.

Российский рынок гостеприимства находится на переходном этапе. В России «смена власти» в гостеприимстве происходит медленно, из-за

традиций и российского менталитета, говорящего, что мужчина – глава семьи. Подобное мнение переносится и на карьеру. Хотя гендерная асимметрия до сих пор явно прослеживается, женщин на руководящих постах становится заметно больше.

Сфера гостеприимства Саратова ежегодно пополняется новыми предприятиями. На момент проведения исследования она была представлена согласно статистическим данным за 2015 год 654 основными предприятиями сферы гостеприимства по видам деятельности по Саратову. Численность населения, занятого в этой сфере в Саратовской области на тот период, составляла лишь 18 000 человек (а это 1,5% от занятых в экономике Саратовской области) [7, с. 55-60].

Анализ немногочисленных статистических данных и сведений с сайтов сети Интернет, посещение предприятий и опрос сотрудников позволили нам создать картину, которая хотя бы приблизительно характеризует гендерную структуру предприятий сферы гостеприимства нашего города.

Для исследования гендерной структуры были выбрали три крупных направления в гостеприимстве. Целью было определить, каков состав трудовых коллективов предприятий, с точки зрения гендера, и кто находится на руководящих постах.

Первая группа предприятий сферы гостеприимства – это гостиницы. В Саратове большая часть рынка представлена небольшими гостиницами. Результаты исследования показали, что в маленьких гостиницах на руководящих постах нередко работают женщины, которые совмещают в себе несколько должностей (например: владелец, директор, администратор). Чем крупнее гостиница и чем больше ответственность, тем больше вариантов того, что руководителем будет мужчина. Хотя, это уже не так однозначно в наше время. И на саратовском рынке есть примеры того, что на крупном предприятии руководителем является женщина (Отель «Жемчужина»).

Согласно результатам исследования гендерной структуры гостиничных предприятий Саратова, большую часть работающих в гостиничной сфере Саратова составляют женщины (66,28%). Мужчины соответственно составляют только треть всех занятых в гостиничной сфере (33,72%). Необходимо отметить, что мужчины, в основном, занимают исконно мужские должности, такие как электрик, слесарь, охранник и т.д.

Руководящий персонал занимают всего 10% от общей численности работников, занятых в гостиничном бизнесе. Руководство гостиницами на 75,32% представлено мужчинами и только на 24,68% – женщинами. Можно сказать, что всего лишь каждый четвертый руководитель в гостинице – женщина.

Проведение исследований гендерной структуры в системе питания города тоже имело свои трудности, так как в данной сфере тяжело выделить какие-либо типичные предприятия. В Саратове много ресторанов разного уровня, кафе, кофеин, суши-баров и других различных предприятий. Кроме того, в интернете на сайтах предприятий мало информации о персонале и руководителях предприятий питания. В результате исследований были

сделаны следующие выводы. Процент руководителей на предприятиях питания больше, чем в небольших гостиницах, так как в состав руководителей был включен шеф повар. Несмотря на то, что руководителей на предприятиях питания больше примерно на 10%, что составило 19,44%, количество руководящих женщин увеличилось только на 4% и составило 28,57%. Общее количество мужчин на предприятиях питания в процентном соотношении больше, и они занимают в основном такие должности как повар, администратор или директор. Женщины работают в основном официантами, кассирами или уборщицами, и процент этих работников составляет 71,26% от всех сотрудников, что опять приближается к отметке 75%. Результаты гендерной структуры этого направления могут быть представлены следующими выводами: женщины составляют основную долю всех работников предприятий питания 62,96%; мужчины удерживают власть на руководящих должностях в 71,43% случаев; должность повара занимают в основном мужчины; процент руководителей женщин и сотрудников мужчин практически равен 28,57 % и 28,74% соответственно, что говорит о чётком разделении гендерных ролей в сознании людей и о том, что женщины и мужчины всё-таки могут заниматься деятельностью, традиционно приписываемой другому полу.

Что касается третьего направления исследования – турфирм города, то здесь результаты исследования несколько отличаются от предыдущих. В работе турфирм города мужчины принимают незначительное участие. Всего 13,25% мужчин работают в турфирмах. Но почти 50% мужчин, которые трудятся в туристическом бизнесе, занимают руководящие посты. Женщины же господствуют в данной сфере, как среди сотрудников 90,09%, так и среди руководителей 78,89%. Но это не означает, что мужчины уступили им руководство, просто доля мужчин в турбизнесе практически в три раза меньше, чем в уже рассматриваемых нами выше направлениях. Хочется отметить то, что в турфирмах общее число руководителей-женщин практически приблизилось к 30%. Можно сказать, что женщины практически монополизировали работу в турфирмах. Незначительное количество мужчин в турбизнесе, возможно, связано с существующими стереотипами, что менеджер в турфирме – женская работа. А высокий процент женщин среди руководителей говорит о том, что турфирмы – это маленькие предприятия, в которых нет карьерной лестницы, что является ещё одним непривлекательным моментом для работы мужчин.

Таким образом, сфера гостеприимства Саратова, являющаяся частью сферы услуг, контактной зоной, требующей большого терпения, умения создавать тепло и комфорт, и при этом не очень высокооплачиваемая, является местом работы для женщин, и только технические или силовые должности привлекают сюда мужчин. Как и ожидалось, там, где есть ответственность, жесткость, и требуются навыки управления, там работают мужчины, причем они занимают в основном руководящие должности, в среднем три из четырех руководителей – мужчины. Естественно не обходится без исключений, как со стороны мужчин сотрудников, так и со стороны женщин руководителей.

Проанализировав параллельно с исследованиями рынок вакансий, хочется отметить, что на управляющих должностях также предпочитают видеть мужчин, а женщин – на подчинённых. Саратовский рынок гостеприимства развивается по российским канонам. Остается только надеяться, что благодаря прогрессивным тенденциям в развитии сферы гостеприимства в руководстве предприятий появится больше женщин.

Литература

1. *World Health Statistics 2013 [Текст]: Стат. сб. Женева: Всемирная организация здравоохранения, 2013. 168 с.*
2. *Гендерное управление. А.И. Котляров. [Электронный ресурс]: Режим доступа: policy.hu/khassanova/glossary_rus.htm*
3. *Гендерные исследования [Электронный ресурс]: Режим доступа: krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/sociologiya/GENDERNIE_ISSLEDOVANIYA.html*
4. *Письмо Минобрнауки РФ от 06.10.2005 N AC-1270/06, Роспотребнадзора от 04.10.2005 N 0100/8129-05-32*
5. *Постановление Государственной Думы Федерального Собрания РФ от 20 ноября 1997 г. № 1929-II ГД «О Концепции законотворческой деятельности по обеспечению равных прав и равных возможностей мужчин и женщин». Система ГАРАНТ: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://base.garant.ru/6271690/#ixzz5BLKKkC63>*
6. *Розе А. Взялись за «слабый пол» / Российская газета. 25.09.2012. № 5893.*
7. *Статистический ежегодник Саратовской области за 2015 год: Статистический сборник в 2 т., т.1 / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области. Саратов, 2016. 180 с.*

Организация проведения интерактивных занятий на практических занятиях по математическим дисциплинам

*А.Г. Матвеев, к. п. н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация: в статье рассматриваются особенности проведения интерактивных занятий по математическим дисциплинам в условиях образовательного процесса.

Ключевые слова: интерактивные методы, математические дисциплины, компетенции.

Abstract: in the article features of carrying out of interactive employment on mathematical disciplines in the conditions of educational process are considered.

Keywords: interactive methods, mathematical disciplines, competences.

Реализация требований Государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки «Экономика» предусматривает формирование трёх групп компетенций – общекультурных, относящихся к самому человеку, как личности, общепрофессиональных, характеризующих взаимодействия человека и социальной среды и профессиональных, раскрывающих профессиональные способности человека [1. с. 34]. В педагогическом словаре даётся следующее определение компетенции – знания, умения, навыки, а также свойства личности, совокупность которых отражает готовность качественно осуществлять профессиональную деятельность.

Достижение требуемых результатов деятельности требует выбора соответствующих методов. Поэтому чрезвычайно важным нам представляется не только поиск ответа на вопрос – чему учить (содержание образования), но и как учить – выбор методов обучения. От педагога требуется реализация педагогических форм и методов, направленных на развитие востребованных способностей и профессиональных навыков, инициативы, творчества, самостоятельности, ответственности, развитие личности обучающегося.

В педагогической практике под методом традиционно понимают взаимосвязанный и взаимообусловленный способ деятельности педагога и обучаемых по достижению учебно-воспитательных целей [2. с. 115]. В настоящее время известны сотни классификаций методов обучения, использующих различные основания, и число их продолжает расти. К наиболее известным и обоснованным в педагогике можно отнести классификацию:

– по *источнику получения знаний*, включающих словесные, наглядные, практические, работа с книгой, видеометод;

– по *характеру познавательной деятельности* (И.Я. Лернер, М.Н. Скаткин) включающий группы объяснительно-иллюстративные, репродуктивные, проблемного изложения, частично поисковый или эвристические, исследовательские;

– по *дидактическим целям* (Г.И. Щукина, И.Т. Огородников и др.) методы подразделяются на способствующие первичному усвоению учебного материала, закреплению и совершенствованию приобретенных знаний;

– по *логике изложения* учебного материала методы подразделяются на индуктивные (от частного к общему) и дедуктивные (от общего к частному).

Л.А. Болотюк, И.Н. Федекин, Н.Г. Хакимова подразделяют методы проведения занятий на пассивные, активные и интерактивные (рисунок 1).

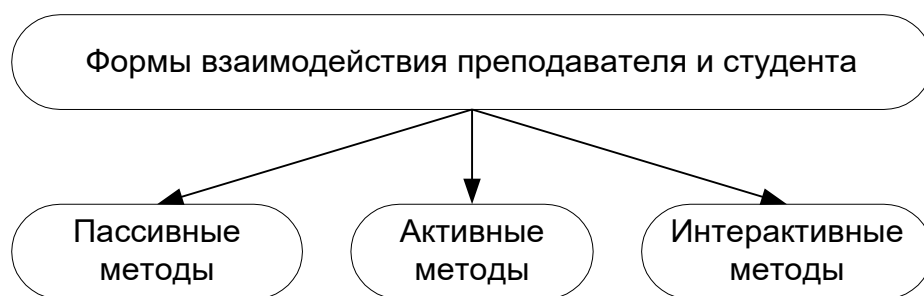


Рисунок 1 – Формы взаимодействия преподавателя и студентов

Пассивные методы ориентированы, прежде всего, на передачу студентам готовых знаний (рисунок 2).

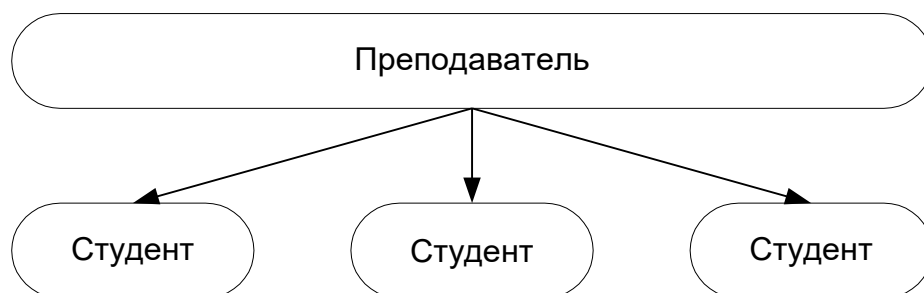


Рисунок 2 – Пассивный метод

От студента требуется запомнить полученную информацию, научиться решать типовые примеры и продемонстрировать результат на контрольной работе или тестировании.

Несмотря на очевидную неэффективность данных методов, у них есть и преимущества, заключающиеся в более легкой подготовке преподавателя к занятиям. Не к этой ли форме проведения занятий подталкивают преподавателей, ежегодно повышая годовую нагрузку?

Активные методы направлены, прежде всего, на овладение студентами знаниями и умениями в процессе активной мыслительной и практической деятельности (рисунок 3).

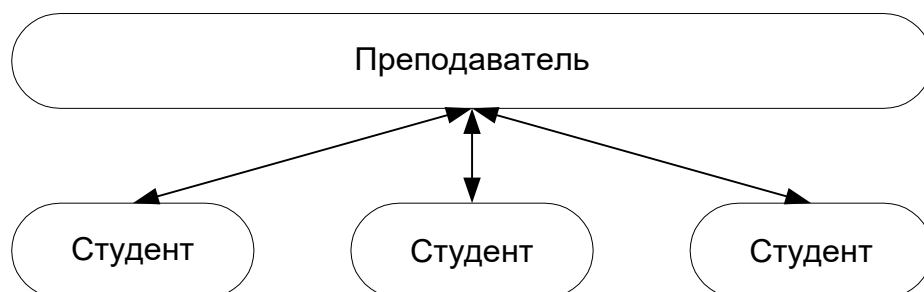


Рисунок 3 – Активный метод

Активные методы делятся на игровые (ролевые и имитационные игры, деловые, организационно – деятельностные) и неигровые (метод конкретных

ситуаций, тренинги). Суть активных методов в замещении активного педагога на педагога-помощника, направляющего активную познавательную деятельность учащихся.

Мы разделяем мнение учёных считающих, что метод не может быть ни активным, ни пассивным – таковым его делает педагог и студент.

Подготовка специалистов, способных к адаптации в условиях быстро меняющихся экономических условий потребовала внедрения широкого спектра педагогических инноваций в образовательную вузовскую систему. К инновационным методикам обучения относятся *интерактивные*. Так в учебных планах направления 38.03.01 «Экономика» направленности «Финансы и кредит» 2017 года доля занятий, которые должны проводиться интерактивными методами составляет от 16 до 70 %. В чём же суть этих методов?

Термин «интеракция» является базовым в теории символического интеракционализма (Г. Блумер, Ч. Кули, Дж. Болдуин, Г. Зиммель). Интеракция рассматривается как способность взаимодействия с кем-либо (человеком) или чем-либо (например компьютер). Существенный вклад в развитие интерактивных технологий в образовании внесли И.П. Подласый, В.А. Слостенкин, В.Д. Симоненко, В.И. Андреев, В.Г. Рындак, И.В. Курешева. Интерактивные методы реализуются на лекциях (проблемная лекция, разбор конкретных ситуаций, лекции с запланированными ошибками), на практических и семинарских занятиях - метод Дельфи, мозгового штурма и метод проблемных ситуаций и др. В последнее время набирает популярность такой метод, как вебинар – виртуальный семинар [3. с. 86].

К интерактивным методам предъявляется ряд требований. Так, во-первых, необходимым условием является активное взаимодействие участников образовательного процесса. Взаимодействие, в котором люди влияют друг на друга, дополняют друг друга в процессе решения учебной задачи. Интерактивные методы предполагают реализацию следующей логики: мотивация – формирование нового опыта – его осмысление – рефлексия. Для интерактивных методов характерна работа в малых группах на основе сотрудничества и кооперации. Интерактивные методы основаны преимущественно на игровых формах обучения, позволяющих обучающимся проявить активность, создающих условия для самореализации личности.

Избирая тот или иной метод, необходимо учитывать следующие особенности познания – учащийся запоминает 10 % того, что он читает; 20 – того, что слышит; 30 – того, что видит; 50 – того, что видит и слышит; 70 – того, что проговаривает вслух; 90 – того, что говорит и делает.

Что же должен проговаривать студент, о чем говорить и что делать? Ответ на эти вопросы следует искать в содержании тех компетенций, на реализацию которых направлено содержание изучаемой дисциплины. Так математический анализ и линейная алгебра формируют:

Общекультурные компетенции:

ОК-3 – способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;

Общепрофессиональные компетенции:

ОПК-2 – способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач.

ОПК-3 – способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы.

Подготовка интерактивного занятия требует специальной подготовки, разработки сценария, междисциплинарных консультаций с педагогами, читающими обеспечиваемые дисциплины с целью выбора наиболее актуальных тем. Выбор того или иного метода, той или иной технологии должны осуществляться педагогом исходя из педагогических целей, условий, знаний возможностей методов и их ограничений.

Изучение таких дисциплин, как математический анализ, линейная алгебра, ряда других предметов математического цикла имеет ряд особенностей. Так решение практических задач требует строгого соблюдения математических правил в производимых вычислениях. Нарушение этих правил (тождественности преобразований, деления на ноль и т.п.) повлечёт неверный результат и ложные выводы. Решение примеров в таких темах, как дифференциальное и интегральное исчисление, дифференциальные уравнения в математическом анализе, разделов линейного программирования и теории игр в линейной алгебре является многошаговым, то есть требует производства десятка математических операций, и ошибка в любом из них повлечёт неверный результат. Поэтому на практических занятиях по данным дисциплинам организация интерактивных форм обучения возможна по следующему сценарию:

- группа делится на малые подгруппы. При этом необходимо учитывать и психологическую совместимость, и уровень подготовки студентов;
- предлагается решение задач, имеющих практическое приложение (как показывает практика, решение подобных задач вызывают у студентов больший интерес);
- даётся время на самостоятельное решение задачи в группе. Получив решение студенты сообщают об этом;
- студенты демонстрируют полученное решение на доске, при этом обязательно требуется пояснение вслух производимых действий;
- демонстрация решения одним студентом может быть прервана, и приглашён другой член группы для продолжения;
- если есть решения, выполненные другими методами, их нужно показать, и выполнить сравнение.

Литература

1. Зимняя И.А. *Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования.* [Текст]// И.А. Зимняя // *Высшее образование сегодня.* – 2003. – № 5.

2. Подласый И.П. Педагогика в 2 т. Т. 1. Теоретическая педагогика. В 2 кн. Кн. 1: учебник и практикум для экономического бакалавриата / И.П. Подласый. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 404 с.

3. Кругликов, В.Н. Интерактивные образовательные технологии: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.Н. Кругликов, М.В. Олейникова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 353 с.

Подходы и методы изучения профтоэкономического концепта «бедность»

*Т.Г. Нестерова, к. п. н., доцент,
В.Ф. Ремизова, к. п. н., доцент,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье проанализированы существующие в лингвистике подходы и методы изучения профтоэкономического концепта «бедность», определены существенные характеристики профтоэкономических концептов.

Ключевые слова: лингвистика, профтоэкономический концепт, подход, метод.

Abstract. In the paper the linguistic approaches and methods of studying the proftoeconomic concept "poverty" are analyzed, essential characteristics of the proftoeconomic concepts are defined.

Keywords: linguistics, proftoeconomic concept, approach, method.

Актуальность исследования концепта «бедность» обусловлена рядом причин.

Во-первых, характерное для современного общества стремление к успеху, успешности, финансовой независимости [2, с. 151], тенденции к потребительству как норме жизни, как цели и результату приложения своих интеллектуальных и физических ресурсов, с одной стороны, и боязнь не получить достаточное количество материальных благ, оказаться на обочине жизни, с другой, является одним из оснований для исследования феномена бедности.

Во-вторых, построение карьеры также связывается с понятием бедности. Человек, не достигший признания в общественной иерархии, подвержен целой гамме отрицательных ощущений вплоть до социального невроза. Основное отличие бедного человека от богатого определяется наличием негативного экономического сознания, сознания побежденного, не умеющего творчески преобразовывать экономическую реальность в зависимости от ситуации, а не

только количеством благ или денежных средств, на которые он может эти блага приобрести.

Все эти факторы, характеризующие социальные, психологические, экономические изменения в современном российском обществе, обуславливают необходимость исследования бедности как одного из важнейших жизненных явлений.

Цель статьи – проанализировать существующие в когнитивной лингвистике подходы и методы изучения профтоэкономического концепта «бедность».

Будучи единицей коллективного знания, имеющей языковое выражение, отмеченный этнокультурной спецификой, концепт представлен рядом языковых реализаций, образующих лексико-семантическую парадигму [6].

Классификация работ по проблеме концептов позволила выявить различные подходы к рассмотрению концепта: структурно-репрезентационный, когнитивно-дискурсивный, психолингвистический [3]. Ученые анализируют концепт на этическом, нравственном, культурном уровне.

Материал для исследования концептов характеризуется разнообразием: выбираются не только цельные языковые картины мира, но и более узкие рамки различного дискурса. Нами отмечены работы, анализирующие концепт в речевой деятельности, когда текст рассматривается как разновидность «речемыслительной задачи, решая которую, студенты анализируют речевую образовательную ситуацию и, относительно самостоятельно, развивают свои речевые умения восприятия, выражения и воздействия речевой деятельности» [5].

Таким образом, в современной лингвистической науке широко представлена проблема изучения природы концепта, что свидетельствует о многогранности, сложности данного феномена и актуальности дальнейшей разработки проблемного поля концепта в лингвистике.

Основное понятие данного исследования – профтоэкономический концепт. Мы определяем его как специфический элемент общенациональной концептосферы, единицу профтологического (повседневного) и научного (экономического) знания, имеющую различные способы вербализации. Наряду с концептом «бедность» к профтоэкономическим относятся также важные для построения концептуальной системы «богатство» [2, 4, 6, 7], «труд» [8, 9], «деньги» [10] и т.п.

Не будучи названными таковыми, профтоэкономические концепты получили довольно широкое освещение в лингвистике, поскольку включены во многие аспекты человеческого бытия и способствуют пониманию широкого спектра сложных политических, экономических, социальных и культурных изменений, происходящих в сегодняшнем российском обществе. Это ставит их в один ряд с важнейшими фундаментальными концептами «пространство», «время», «число», «жизнь», «количество» и др., которые обуславливают понимание людьми мира и себя в этом мире.

Анализ научных работ за последнее десятилетие показал интерес современной отечественной лингвистической науки к изучению концепта «бедность». Только 50 % взятых для анализа работ рассматривают единичный концепт бедность, остальные исследуют его как часть антонимичной пары «богатство-бедность», представляя бедность как элемент концептуальной оппозиции.

Мы отметили разнообразие подходов изучения концепта «бедность»: семантико-когнитивный, прототипический, лингвокультурологический, аксиологический [8, 9] и другие. Большинство исследователей применяют комплексный анализ на основе интеграции различных подходов. Все перечисленные подходы вписываются в системно-функциональную и антропоцентрическую парадигмы [7, с. 116].

Лингвистическое пространство русской культуры выбирают только 40 % исследователей. Столько же работ выстраивают сравнительно-сопоставительное воплощение концепта в английском и русском языках. 20% рассматривают концепт «бедность» в английской лингвокультуре. Одна работа (Ван Ли, М.В. Бохиева) посвящена сравнению специфики концепта «бедность» в русском и китайском языках.

Материалом исследования концепта выбирается как один конкретный рассказ, например, рассказ Всеволода Иванова «Плодородие» (Л.П. Якимова), пьеса А.Н. Островского «Не все коту масленица» (О.О. Елизарова, либо корпус рассказов или сказок, характеризующий авторскую картину мира писателя, например, рассказы О. Генри, сказки О. Уайльда (Т.Г. Нестерова) либо очень широкое информационное пространство, например, ресурсы интернета (А.А. Гетман).

Картины мира, воплощающие семантическое поле концепта «бедность», характеризуются разнообразием и оригинальностью. Например, анализируется пословичная картина мира русского народа, молодежное языковое сознание, современное сознание представителей русской и английской наций, в английской картине мира, в современном русском языке и языковом сознании его носителей.

Концепт «бедность» рассматривается в аспекте художественного воплощения, паремиологического воплощения, в католическом и протестантском аспектах, в диахроническом пространстве лингвокультур. Большинство работ исследует концепт «бедность» в диахронии, выявляя динамику языковых изменений, изменений в составе и функционировании устойчивых сравнений.

Исследователи акцентируют внимание на структурных компонентах вербализации концепта «бедность», устанавливают отношение к бедности посредством анализа понятийной и аксиологической составляющих концепта, выявляют дополнительные, контекстуально обусловленные признаки концепта, выделяют концептуальные признаки, выстраивают номинативное поле, выявляют сходство и различия семантического содержания концепта.

Анализируются лексические единицы, непосредственно вербализующие концепт «бедность», являющиеся ключевыми репрезентантами концепта, а

также лексемы, не входящие в семантическую структуру ключевых слов, реализующих концепт, что дает возможность исследовать прямую и косвенную объективизацию концепта. Оригинальной, на наш взгляд, является грамматическая репрезентация концепта «бедность», через глаголы и глагольные сочетания (А.А. Гетман).

Необходимо отметить разнообразие методов исследования концепта «бедность»: дефиниционного и контекстуального анализа, этимологического анализа лексемы и другие. К наиболее востребованным относится метод когнитивного моделирования. В нашем исследовании мы использовали лексико-ассоциативный эксперимент, метод когнитивной интерпретации эмпирического материала.

Таким образом, результаты анализа научных работ показывают определенный интерес лингвистов к проблеме профтоэкономического концепта «бедность», который является универсальным для любой лингвокультуры, поскольку включен во многие аспекты человеческого бытия: «от дифференциации социальной иерархии общества до выработки системы ценностей индивида» [7, с. 111].

Исследование концепта «бедность» возможно как изолированно, так и в антонимической паре, на основе синонимов, на очень разнообразном лингвистическом материале одного или двух языков. Он изучается с позиции различных подходов, разнообразными методами. Однако социолингвистические особенности концепта, связывающие его с социальной природой языка, остаются недостаточно разработанным вопросом в лингвистике.

Концепт «бедность», 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 «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).

Концептуализация понятия осуществляется посредством повторяемости ассоциаций, оценок, суждений, фиксирующих стереотипность восприятия значений, имплицитных бедность.

В английском молодежном языковом сознании наиболее яркой ассоциацией, кодирующей концепт «бедность», является образ Африки, плачущих и голодных детей. Для русского молодежного сознания бедность представлена в образе нищего, человека бездомного.

Проводятся исследования специфики антонимичной пары концептов «богатство/бедность» на материале русского и английского языков. Лингвисты, выстраивая когнитивную модель концептов, выявляют

национально-культурные особенности функционирования и отмечают рационально-прагматический подход к восприятию действительности в английском языковом сознании. Представленная в виде ассоциативного поля структура концепта, включающая ядро, базовые слои и периферию, в качестве доминанты содержит признак наличия материальных средств. Для нашего исследования значимым является то, что в ассоциативной модели концепта «бедность» выделяются два когнитивных признака: отсутствие средств к существованию и потеря благосостояния, составляющих ядро концептуального слоя языкового сознания русских и англичан.

Антонимичный концепту «бедность» концепт «богатство», лексическо-стилистическая реализация которого исследуется на материале английской авторской сказки [6]. Тексты сказок, притч, сказов и других форм фольклора обладают той степенью генерализации и обобщения, которая позволяет выделить сущностные свойства концепта. «Типизация явления, характерная для притч, проявляется в отражении наиболее показательных ситуаций, с которыми может столкнуться человек». Также типизация проявляет себя в создании образов бедняка или богача. «Она подчеркивается определением социального положения человека, что дает возможность соответствующим образом его характеризовать, указав на основные признаки» [1]. Авторы приходят к выводу, что в авторской картине мира О. Уайльда богатство ассоциируется с процветанием и изобилием, большим количеством.

Характерной особенностью концепта является включение и отражение в нем всего возможного семантического потенциала, представляющее собой открытый для спонтанной перестройки процесс. «Концепт возникает как предельное обобщение предзнания, существующего в сознании в мифической форме. Этот миф, как архетип определенного знания, становится символом, элементом знания, отчужденного от своего источника и функционирующего как база для развертывания и создания новых знаний» [4].

Пересекающийся с концептом «бедность» концепт «деньги» на материале русского и английского языков рассматривался в научном типе сознания, репрезентирующем модели, функции, виды денег, и в национально-языковом сознании, закрепившемся в пословицах и поговорках о деньгах. Такой метод сопоставления применялся В.Ф. Ремизовой для выявления национально-культурной специфики языкового сознания русских и англичан [10, с. 178 – 184].

Итак, исследование концепта «бедность» возможно как единичного, так и в антонимической паре, на основе синонимов, а также в контексте исследования других концептов на очень разнообразном лингвистическом материале одного или двух языков.

В рамках рассмотренных подходов используется более 50 различных методов и приемов, в частности лингвисты используют методики комплексного анализа концепта в аспекте диахронии, психолингвистический эксперимент, толкование субъективных образов, понятийное моделирование, анализ свободных ассоциаций, методика выявления оппозиций ключевой

лексемы, метод субъективных дефиниций, этимологического анализа и другие.

Литература

1. Моисеева, И.Ю., Нестерова, Т.Г. Притчи как средство развития ценностных ориентаций студентов // *Современные проблемы науки и образования*. – 2017. – № 4.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=26665> (дата обращения: 24.12.2017)
2. 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*
3. 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*
4. Нестерова, Т.Г. *Лексико-стилистические средства выражения концепта «богатство» в русской и английской сказках* // *Стратегии общей и частной теории текста* // Моисеева И.Ю., Путилина Л.В., Агаркова О.А., Ильина Л.Е., Сафонова О.Н., Ремизова В.Ф., Нестерова Т.Г., Авинова П.С., Мезенцева А.В. *Монография / Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ. - Оренбург, 2016. ISBN: 978-5-7410-1439-4*
5. Нестерова, Т.Г. *Учебная задача как средство развития речевой деятельности студентов: диссертация ... кандидата педагогических наук: 13.00.01. - Оренбург, 2002. - 150 с. : ил*
6. Путилина, Л.В., 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 14.07.2017).
7. Путилина, Л.В., Нестерова, Т.Г. *Подходы и методы исследования концепта «Богатство» в отечественной лингвистике* / Л.В. Путилина, Т.Г. Нестерова // *Вестник ОГУ №11(172). – Оренбург, 2014. – С. 111-116.*
8. Ремизова, В. Ф. *Аксиологический и лингвокогнитивный подходы к описанию концепта* [Электронный ресурс] / В.Ф. Ремизова // *Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях: электронный сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, проведенной 17 февраля 2017 года. – Оренбург: Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. – С. 249 – 257.*
9. Ремизова, В.Ф. *Концепт vs. ценность* [Электронный ресурс] / В.Ф. Ремизова, Н.Г. Костина // *Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры: материалы Всероссийской науч.-*

метод. конф; Оренбург. гос. ун-т – Электрон. дан. – Оренбург: ОГУ, 2017 CD-R. – С. 2612 – 2620.

10. Ремизова В.Ф. Монетарные представления в русском и английском языках / В.Ф. Ремизова // Образование в негосударственном вузе: опыт, проблемы, перспективы. Материалы конференции. Часть 1. – Оренбург: ОГУ, 2009. – С. 178-184.

Репрезентации профтоэкономического концепта «бедность»

*В.Ф. Ремизова, доцент,
Т.Г. Нестерова, доцент,
О.Н. Конюченко, старший преподаватель,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Статья посвящена изучению лексических компонентов профтоэкономического концепта «бедность» в представлении студентов, изучающих экономику. Описываются результаты лексико-ассоциативного эксперимента, проведенного среди студентов вуза.

Ключевые слова: профтоэкономический концепт, феномен «бедность», ассоциативный эксперимент.

Abstract. The paper examines the lexical components of the proftoeconomic concept “poverty” in university students’ verbal representation. Then we describe the results of the lexico-associative experiment conducted among the students of the economic university.

Key words: proftoeconomic concept, phenomenon of poverty, lexico-associative experiment.

В общенациональной концептосфере мы выделяем специфический элемент – профтоэкономические концепты, которые мы определяем как единицу профтологического (повседневного) и научного (экономического) знания, имеющую различные способы вербализации. К профтоэкономическим концептам относятся такие концепты, как «бедность», «богатство» [3, 4, 5, 6], «деньги» [10], «собственность», «труд» [7, 8], и т.п.

Данное исследование преследует цель выявить живые языковые репрезентации профтоэкономического концепта «бедность» в сознании студентов экономического вуза.

Богатый материал для осмысления концепта «бедность» в русской национальной картине мира предоставляют ассоциативный словарь, в частности Русский ассоциативный словарь [11].

В экономической литературе *бедность* определяется при помощи тех же слов, к которым присоединяются *недостаточность*, *необеспеченность*, *неудовлетворенность*. При описании бедности как экономического явления

используются слова с негативной коннотацией, а нейтральные термины, как правило, сопровождаются отрицательными определениями, интенсификаторами [2, 9], отрицательными частицами. Например, *крайняя недостаточность средств, удовлетворение минимального круга потребностей, состояние, не позволяющее удовлетворить потребности, безработица, низкий доход, (не)трудопособность, низкая заработная плата* и т.п.

Материал для изучения был получен при помощи лексико-ассоциативного эксперимента. В качестве стимула студентам было предложено имя концепта – *бедность*. В результате ответов студентов в нашем распоряжении оказался довольно объемный материал для анализа средств вербализации концепта в коллективном сознании студенческой молодежи – 241 реакция. В дальнейшем изложении цифры в скобках будут отражать частотность реакций.

В лексико-ассоциативных реакциях респондентов на стимул *бедность* выделяется группа слов, находящихся с именем концепта в синонимических отношениях: *нищета* (19), *недостаток* (6), *скудность* (3), *нужда* (2), *нехватка*, *убогость*. Самая частотная ассоциация, возникающая у студентов, – *нищета* – связана с *бедностью* гиперонимическими отношениями, остальные – гипонимическими. Кроме того, *нужда* и *нехватка* принадлежат к основным семантическим компонентам, определяющим *бедность*.

Другой семантический компонент – *отсутствие*, являющийся одним из ключевых в лингвистическом толковании слова *бедность*, – находит отражение и в реакциях респондентов. *Отсутствие* как атрибут *бедности* мыслится и неопределённо (*отсутствие чего-либо, пустота*), и конкретизировано: *моральная пустота* (7), *пустой внутренний мир* (4), *пустота души* (4), *отсутствие дома* (3), *отсутствие денег* (2), *пустота, нет крыши над головой, нет близких и родных людей рядом, никто не может помочь, нет возможности существовать полноценно в обществе, нет возможности побаловать себя, невозможность исполнения желаний, отсутствие украшений, отсутствие смысла жизни*.

Обращает на себя внимание широкий спектр объектов отсутствия. К ним относятся: жильё (*дом, крыша над головой*), денежные средства, излишества и предметы роскоши (*нет возможности побаловать себя, отсутствие украшений*), люди, духовная сфера (*моральная пустота, пустой внутренний мир, пустота души*), важнейшая философско-духовная проблема (*отсутствие смысла жизни*), физическая возможность, выражаемая через неспособность (*неспособность поддерживать определенный приемлемый образ жизни*).

Представление о бедности как об отсутствии чего-либо охватывает не только материально-финансовую область (*дом, деньги, крыша над головой*), но также социальную и духовную. Существовать в бедности – это значит быть одиноким (*нет близких и родных людей рядом, никто не может помочь*), не быть полноправным членом общества (*нет возможности существовать*

полноценно в обществе), быть духовно опустошенным, потерять сам смысл существования.

Бедность мыслится не только как отсутствие каких-то предметов и благ, но и как малая часть чего-либо (денежных средств, продуктов питания, того, что доставляет радость): *мало денег* (5), *мелочь* (2), *крошка хлеба*, *мало хорошего*.

С семантическим признаком *малой части* связан другой – неполнота, лимитированность, являющийся одним из частотных в представлении участников эксперимента о бедности: *ограниченность* (4), *ограниченные возможности* (3), *бесконечные разговоры о недостатке денег*. Последний пример являет собой неожиданное сближение предельности (*недостаток денег*) и бесконечности (*бесконечные разговоры*).

Концепт бедность объективируется молодыми людьми через наименование предметов физического, вещественного мира. Сюда относятся объекты жизненной среды: *улица* (4), *рынок* (2), *дом*, *подземные переходы*, *площадь*, название магазина – «*Магнит*»; средства передвижения: *автобус* (2). В данной группе чётко прослеживаются ассоциативные связи с ненадлежащим состоянием объектов: *плохие дороги* (3) *скрипучая дверь*, *паутина*; с неудовлетворительными условиями проживания: *старые дома* (2), *трущобы* (2), *коммуналка* (2), *барак*, *гетто*. Интересной ассоциацией в данной группе выступает слово *купол*. Сеем предположить, что *купол* метонимически соотносится с церковью, с храмом, т.е. с тем местом, где нищие просят милостыню (отметим, что связь *бедности* с *храмом* может быть и гораздо глубже – ср. *православие*). Тем не менее, такие реакции на *бедность*, как *улица* (4), *подземные переходы*, *площадь*, *рынок*, *купол* и, в некоторой степени, *автобус* (2), указывают на места, связанные с такими проявлениями бедности, как нищенство, попрошайничество. Есть и открытое свидетельство этому утверждению – *старушка на Советской просит милостыню* (Советская – центральная улица Оренбурга).

Лексема *дом*, являясь многозначной, тематически коррелирует и с другой группой реакций, говорящей о взаимосвязи бедности и обычной, каждодневной жизни: *повседневность*, *обыденность*, *рутина*, *быт*, *работа* (в узком значении – повседневная деятельность). При этом жизнь в бедности – это *плохая жизнь*, с *низкими устоями*, *ссорами*. Есть свидетельства и тому, что бедность представляется и полной противоположностью жизни: *смерть* (3), иногда смерти отдаётся предпочтение: *суицид*, *жить не хочется*, *нежелание больше жить*.

Бедность ассоциируется с *материальными и духовными ценностями*. Материальными показателями бедности, с точки зрения студентов, выступают: *деньги* (4), *имущество*.

Концепт «бедность» вербализируется молодыми людьми при помощи наименований еды, съестных продуктов, при этом используются и генерализирующие слова: *еда*, *низишие продукты* (предположительно, имеются в виду низкокачественные продукты), и конкретные: *хлеб* (2), «*ролтон*» (2) и «*доширак*» – продукция одноименных фирм, изготавливающих

еду быстрого приготовления, крошка хлеба, перловка и вода, «боярышник» (название дешёвой спиртосодержащей настойки), а также модальность действия: *хочу кушать, нужно купить молоко*.

Тема взаимосвязи бедности и имущества пересекается с представлениями об окружающем человека вещественном мире и о внешнем виде самого человека, которые зачастую отождествляются, за исключением реакций *борода* и *мрачный вид: грязные вещи* (5), *одежда с деформацией* (5), *дырка в обуви на видном месте* (2), *дырка, рваные рубашки, изношенные вещи*.

Внешний мир, как известно, воспринимается человеком при помощи органов чувств. Бедность воспринимается зрением: *грязь* (4); обонянием: *плохой запах* (2); слухом: *крики, скрипучая дверь*. Восприятие бедности зрительным каналом оказывается наиболее частотным: замечается не только *грязь*, но и предметы, вошедшие в вышеперечисленные группы, например, *дома, подземные переходы, крошка хлеба* и т.п. Говоря о чувственном восприятии бедности, необходимо вернуться и к продуктам питания, как непосредственно воздействующим на орган вкуса. Чувственное восприятие бедности отражается в образных реакциях: *облачный цвет, запах дождя, серость дней, мрак*.

Физические ощущения – *голод* (17) и *холод* (5) – оказались самыми многочисленными откликами на стимул *бедность*. Однако голод может рассматриваться не только как субъективное ощущение, голод – это социально-экономическое явление, возникающее в результате отсутствия продуктов питания. Таким образом, *голод* от профтологической составляющей концепта «бедность» отправляет нас к его экономической составляющей.

Актуальная в системной репрезентации связь бедности с экономикой подтверждается такими частотными ассоциациями, как *безработица* (10), *кризис* (5), *спад в экономике* (4), *деньги* (4). Безусловно, деньги находятся на пересечении профтологической и экономической составляющих. Мысль о деньгах, как об одной из граней бедности, разворачивается в следующих словах: *мелочь* (2), *копейки, кошелёк*.

В ментальности студентов бедность последовательно связывается с кредитно-денежными отношениями: *банки, инфляция, кредит, кредитное авто*. Деньги требуют *экономии; долги* (6), *постоянная задолженность*, приводят к *разорению* (2), делают человека *банкротом*.

Взаимно соотнесенными с концептом «бедность» оказываются слова *пособие* и *пенсия*, как способами оказания материальной помощи людям; видимо, в сознании молодых людей размеры выплат по пособиям и пенсиям не являются достаточными для поддержания приемлемого уровня жизни.

Социальное положение (2) выступает показателем бедности. С бедностью сопоставляются *люди, обычные люди* (возникает вопрос, неужели бедность – настолько массовое явление?), деклассированные элементы общества – *бомж* (5), *люмпены*, внесоциальные *маргиналы* (2). Бедность полярно располагается на возрастной шкале: упоминаются *студент* (3), *юность* и *бабушки* (2). Интересно, что старшая возрастная группа чётко определена в гендерном аспекте: названы бабушки, а не дедушки.

В концепте «бедность» обнажаются социальные и семейные проблемы: *пьющие родители, детдом, работники попечительства*. Последнее словосочетание входит ещё и в другую группу реакций – профессиональной принадлежности: *врачи, поэты и писатели, коллекторы, продавец*. Обращает на себя внимание довольно новая, непопулярная в обществе, часто связанная с криминалом, профессия – коллектор. В эту группу можно отнести и слово *студент* как обозначение рода занятий.

Вовлеченными в сферу изучаемого концепта оказываются слова, описывающие профессиональную деятельность: *работа, отпуск, низкооплачиваемая работа, маленькая заработная плата, плохое отношение с коллективом*. В данном ряду соседствуют различные представления об одном и том же явлении: временные (чередование работы и отдыха), экономические (оплата за выполненную работу), социально-психологические (взаимоотношения в коллективе).

Устойчивыми ассоциациями на стимул *бедность* выступают реакции, связанные с социально непривлекательными или вовсе криминальными видами деятельности: *попрошайничество* (8), *воровство* (3), *вымогательство*, с генерализирующим понятием *преступность* (2).

В коллективном сознании студентов бедность соотнесена с политикой: *власть, выборы, государство, тоталитаризм. Война, революция* как исторические потрясения, вызванные политическими, экономическими, социальными причинами, также связаны с бедностью.

Через исторические явления *крепостное право, рабство, рабы* профтоэкономический концепт «бедность» переплетается с концептом «свобода» и его антиподом «несвобода»: *зависимость, неравенство, угнетение*. При этом бедность выступает как состояние одного субъекта относительно другого, имеющего социально-материальное преимущество и. как следствие, обладающего правом диктовать свою волю. Однако между свободой и несвободой всегда есть *выбор* (2).

В сознании участников эксперимента бедность эксплицируется через *болезнь* (5). Среди болезней называются социально осуждаемые, часто осознаваемые не как болезнь, а как антиобщественное поведение: *алкоголизм* (2), *наркомания*, а также причины (в т. ч. и название веществ), вызывающие антиобщественные болезни: *ВИЧ, алкоголь, наркотики*, уже упоминавшийся напиток «*боярышник*».

Образ бедности в языковом сознании студенческой молодёжи соседствует с географическими названиями: *Африка* (5), *Россия* (4), *РФ* (3), *Украина, Индия, Краснодар*; сюда примыкает и определительное словосочетание: *российский контингент*. Поразительно, что название нашей страны (вкуче с названием государства) преобладает в данном ассоциативном ряду. Очевидно, респонденты обращают больше внимания на окружающую их действительность, чем на данные о бедности в более удалённых уголках земного шара. Не оставим без внимания и тот факт, что смена постоянного места жительства, переезд в другую страну – *эмиграция* – входит в систему представлений о бедности. Говоря об именах собственных, необходимо

упомянуть единственную ассоциацию, связанную с литературой – произведение «*Чудесный доктор*» А.И. Куприна.

В ассоциативном пространстве бедности находится место и представителям животного мира. Такие насекомые и животное, как *клопы, тараканы, крыса*, довольно часто населяют жильё, относимое к бедному. А *собака*, напротив, связывается с отсутствием жилья (бездомная собака).

Метафорически бедность осмысливается как движение вниз: *упадок* (2), *пропасть* (2), *деградация* или связывается с замкнутым пространством (нет выхода): *безысходность* (4), *безвыходная ситуация*. Бедность – это отсутствие упорядоченности (*беспорядок*), крушение привычного мира: *разрушения, природные катаклизмы*.

В концепте «бедность» неожиданно сходятся пространство и время: бедность – это *распространённое явление* (распространённое – означает и повсеместное, и частое, обычное). Вместе с тем, бедность может быть и ограничена во времени: *возможный период в жизни каждого человека*.

Бедность сопряжена с отсутствием устойчивости, чёткости, ясности: *неопределённость*, отсюда – *проблемы* (3), т.е. трудности, требующие разрешения, *поиска*.

В мышлении реципиентов отражена, казалось бы, не относящаяся к профтоэкономическому концепту духовно-ценностная сфера: *моральная пустота* (7), *пустой внутренний мир* (4), *пустота души* (4), *душа, отсутствие смысла жизни, духовная нищета, материальные и духовные ценности*. Некоторые выражения из этой последовательности мы упоминали при рассмотрении такого компонента совокупного ассоциативного множества, как *отсутствие чего-либо*. Именно такие примеры доказывают сложность, комплексность концепта «бедность». Высокая частотность указанных реакций свидетельствует о представлении о бедности не только имущественной, но и как бедности духовной.

Мысль о бедности порождает целый спектр чувств, эмоций, душевных и физических состояний, ощущений. Бедность – это *несчастье* (6), *страдания* (6), *неудача, беда, наказание*. Бедность пробуждает *жалость* (5) и вместе с ней вызывает *отвращение* (2), *негатив* (2), *антипатию, негодование* и очень сильные отрицательные эмоции *страх, ужас*.

Бедность порождает многочисленные психосоматические реакции: *депрессия и стресс* (10), *грусть* (5), *уныние* (4), *тоска* (2), *печаль, плохое настроение, переживание*; приводит к негативным физиологическим состояниям и реакциям: *усталость, разбитость, бессилие, слёзы* (4), *нервы*.

Субъект в бедности испытывает *чувство утраты, опустошённость, безысходность* (4), вызванные пребыванием в изоляции, в отрыве от других членов общества: *одиночество* (4), *замкнутость* (2), *брошенность*. *Замкнутость* (2) говорит о собственном желании человека отдалиться от социума, *брошенность* свидетельствует о нежелании общества принять этого человека, между ними стоит *недопонимание*. Благополучие одних членов общества вызывает у других (бедных) *зависть*. Одиночество не предполагает общения, поэтому бедность ассоциируется с *молчанием*.

Стимул *бедность* активизирует в сознании участников эксперимента представление о личности, её свойствах. Бедность характеризуют такие качества, как *лень* (2), *наивность*, *глупость* и совершенно им противоположные – *интеллект*, *смекалка*. Личностный ресурс – *словарный запас* – также включён в ассоциативный тезаурус. Отсутствует определённость в употреблении полисемантического слова *простота* (2), имеющего три значения: 1 отсутствие сложности, 2 естественность, 3 простодушие, доверчивость. Во втором и третьем значениях оно сближается с лексемой *наивность*.

Бедность связывается со способностью человека довольствоваться самым необходимым: *умеренность* или самым малым: *неприхотливость*. Осмысление бедности объединяет разновекторные качества: *жадность* (2), *скупость*, с одной стороны, и *щедрость* (2), с другой. Жизнь в бедности ведёт к личной *безуспешности*, *несостоятельности*, но предполагает и самоанализ, *рефлексию*.

Зона пересечения профтологической и экономической составляющих концепта «бедность» обнаруживается в таких лексических единицах, как *необразованность* (3), *неграмотность*, *бескультурье*, *неудовлетворение*, которые могут трактоваться и как качества личности, и как экономические показатели бедности.

Небольшая, но вместе с тем значимая, часть реакций имеет положительную модальность: *хорошие шутки*, *искренняя улыбка*, *ценность моментов*, *интересные люди*. Особенно зримо это ощущается в откликах на стимул бедность: *не порок* (4), поговорка *Бедность не порок*, хотя некоторые респонденты отозвались о бедности и негативно: *порок* (2).

Анализ материала, полученного в ходе лексико-ассоциативного эксперимента, приводит к ряду выводов. В ассоциативном словаре Ю.Н. Караулова, данные которого мы используем как эталон общенационального представления о бедности, содержится 45 реакций на стимул *бедность*, в ответах студентов – 241, т. е. более чем в пять раз больше.

Эксперимент показал, что профтоэкономический концепт «бедность» лексиколизируется реакциями, представленными одним словом (*нищета*), более чем одним словом (*мало хорошего*), словосочетаниями (*работники попечительства*) и предложениями (*Никто не может помочь*).

Что касается частеречной принадлежности, то в ходе эксперимента было обнаружено, что существительное *бедность* в основном ассоциируется с существительными. В словосочетаниях, в состав которых входят прилагательные, главным словом является существительное (*рваные рубашки*). Глаголы подверглись субстантивации: *бесконечные разговоры о недостатке денег*, *поход в кино в понедельник утром (обычно 100 р.)*, *трата сил в никуда*. И лишь небольшое количество реакций сохранили глаголы: *старушка на Советской просит милостыню*, *нужно купить молоко*, *никто не может помочь*, *хочу кушать*, *опустить руки*. Преобладающее количество существительных в реакциях студентов на стимул, представляющий собой

существительное, говорит о преимущественно конкретном мышлении молодых людей.

В материалах нашего эксперимента находится только один пример с отрицанием: *не порок*. В ответах студентов встретился и полный вариант поговорки: *бедность не порок*, а также ещё один фразеологизм: *опустить руки*.

Языковая репрезентация профтоэкономического концепта «бедность» в коллективном сознании студентов экономического вуза представляет собой совокупное лексико-ассоциативное множество. Это множество не обладает жёсткой иерархической структурой. Однако в этом множестве мы можем выделить центральное звено, которое находится с именем концепта в синонимических отношениях: *нищета* (19), *недостаток* (6), *скудность* (3), *нужда* (2), *нехватка*, *убогость*.

В смысловом пространстве концепта «бедность» нашли место многочисленные лексические единицы, не соотнесённые с понятием «бедность» в современных толковых словарях. Так, эксперимент наряду с определением профтологической и экономической составляющих позволил вскрыть психологический компонент концепта, включающий эмоции, чувства, качества, свойства, состояния личности, и духовно-ценностный компонент. Необходимо отметить, что компоненты концепта не являются изолированными друг от друга, наблюдается их взаимопроникновение, постоянная взаимосвязь, границы между ними подвижны, размыты, изменчивы [1, 3].

В результатах эксперимента эксплицитно зафиксированы и сведения о респондентах. Так, на их принадлежность к определённой возрастной группе – молодые люди от 18 лет 21 года – указывают такие реакции на стимул *бедность*, как *кнопочный телефон*, *поход в кино в понедельник утром (обычно 100 р.)*. В настоящее время *кнопочный телефон* представляется молодым людям анахронизмом, а ходить в кино они предпочитают вечером. Показателями бедности сегодняшнего дня являются такие реакции, как *Авито* (название сайта, на котором продаются подержанные вещи), *кредитное авто*, *«ролтон»*, *«доширак»*. Отнесённость реципиентов в социальном плане к студентам экономического вуза подтверждена использованием ряда экономических терминов. В ответах студентов находит отражение региональный компонент профтоэкономического концепта «бедность», являющегося принадлежностью общенациональной концептосферы: название магазина *«Магнит»*, *старушка на Советской просит милостыню*.

Таким образом, значимость проведённого исследования заключается в том, что было дано определение профтоэкономического концепта, а также выявлены лексические репрезентации профтоэкономического концепта «бедность» в коллективном сознании студенческой молодёжи, обучающейся в экономическом вузе.

Литература

1. Моисеева, И.Ю., Нестерова, Т.Г. Притчи как средство развития ценностных ориентаций студентов [Электронный ресурс] / И.Ю. Моисеева, Т.Г. Нестерова // *Современные проблемы науки и образования*. – 2017. – № 4.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=26665> (дата обращения: 24.12.2017)
2. Моисеева, И.Ю., Ремизова, В.Ф. Интенсификаторы в английском языке: функционально-стилистический и грамматический аспекты [Электронный ресурс] / И.Ю. Моисеева, В.Ф. Ремизова // *Современные проблемы науки и образования*. – 2015. – № 1. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/121-18342>
3. Нестерова, Т.Г. Концепт как объект исследований современной лингвистики [Электронный ресурс] / 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
4. Нестерова, Т.Г. Стилистические средства выражения концепта «Богатство» в английской и русской сказках [Текст] / Т.Г. Нестерова // *Вестник ОГУ № 11(186) / ноябрь, 2015*. – С. 151– 157. – ISBN1814-6457
5. Путилина, Л.В., 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*. – 2015. – № 2; Режим доступа: <http://www.science-education.ru/122-20558> (дата обращения 14.07.2017)
6. Путилина, Л.В., 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. Аксиологический и лингвокогнитивный подходы к описанию концепта [Электронный ресурс] / В.Ф. Ремизова // *Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях: электронный сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, проведенной 17 февраля 2017 года*. – Оренбург: Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. – С. 249 – 257.
8. Ремизова, В.Ф. Концепт vs. ценность [Электронный ресурс] / В.Ф. Ремизова, Н.Г. Костина // *Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры: материалы Всероссийской науч.-метод. конф; Оренбург. гос. ун-т – Электрон. дан.* – Оренбург: ОГУ, 2017 CD-R. – С. 2612 – 2620.
9. Ремизова, В.Ф. Интенсификаторы в английском и русском языках: особенности употребления [Электронный ресурс] / В.Ф. Ремизова // *Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и*

культуры. *Материалы Всероссийской науч.-метод. конф. (с международным участием).* – Оренбург: ОГУ, 2015. – CD-R. – С. 1890 – 1895.

10. Ремизова В.Ф. *Монетарные представления в русском и английском языках [Текст] / В.Ф. Ремизова // Образование в негосударственном вузе: опыт, проблемы, перспективы. Материалы конференции. Часть 1.* – Оренбург: ОГУ, 2009. – С. 178 – 184.

11. *Русский ассоциативный словарь. В 2 т. [Текст] / Ю.Н. Караулов, Г.А. Черкасова, Н.В. Уфимцева, Ю.А. Сорокин, Е.Ф. Тарасов. Т. I. От стимула к реакции: Ок. 7000 стимулов.* – М.: АСТ-Астрель, 2002. – 784 с.

Приемы и принципы коммуникативно ориентированного обучения иностранному языку в условиях СПО

О.Н. Сафонова, преподаватель

ФКПОУ «ОГЭКИ» Минтруда и социальной защиты России

С.И. Сафонов, преподаватель

ГАПОУ «Оренбургский учетно-финансовый техникум», Россия

П.С. Поспелова, преподаватель

ФКПОУ «ОГЭКИ» Минтруда и социальной защиты России, Россия

Аннотация. В данной статье рассматриваются приемы и принципы коммуникативного подхода в обучении иностранному языку в современных условиях, с учетом требований, предъявляемых ФГОС к СПО. В ходе исследования дается понятие и характеристика коммуникативной компетенции и ее составляющих, описываются приемы и принципы коммуникативно ориентированного обучения иностранному языку. Делаются выводы относительно преимуществ и недостатков коммуникативного метода обучения.

Ключевые слова: коммуникативный подход, коммуникативная компетенция, языковая компетенция, лингвистическая компетенция, приемы и методы обучения.

Abstract. This article discusses the techniques and principles of a communicative approach in teaching a foreign language in modern conditions, taking into account the requirements set by FSES for SPE. In the course of the research, the concept and characteristics of communicative competence and its components are given, techniques and principles of communicatively oriented teaching are described. The conclusions regarding the advantages and disadvantages of the communicative method in teaching a foreign language are drawn.

Keywords: communicative approach, communicative competence, competence, linguistics competence, teaching methods.

В условиях глобализации экономической деятельности и возникновения новых форм и методов осуществления внешнеторговых операций, специалисты сталкиваются с необходимостью установления и развития деловых контактов и взаимодействия с иноязычными партнерами. Поэтому, при обучении экономистов иностранному языку, стоит задача обучения иноязычному деловому общению как профессиональной деятельности. Это, в свою очередь, предусматривает наличие такого комплекса практических умений как коммуникативная компетенция.

Коммуникативная компетенция включает в себя знание способов взаимодействия с окружающими, умение и навыки использования средств языка в устной речи, практическое овладение диалогической и монологической речью, владение культурой устной и письменной речи, владение нормами речевого этикета в ситуациях учебного и социокультурного общения, владение навыками работы в группе и коллективе, способность к осуществлению учебного сотрудничества, умение критично, но не категорично оценивать мысли и действия других людей и др. В процессе формирования коммуникативной компетенции необходимо организовывать обучение таким образом, чтобы оно было максимально приближено к процессу общения. Для этого необходимы специальные упражнения, ситуации на уроках, разнообразные методы и приемы работы, которые будут способствовать организации эффективного учебного процесса в СПО в соответствии с требованиями ФГОС ООО [5].

Соответственно формирование коммуникативной компетенции требует овладения обучаемыми всеми видами речевой деятельности: и основами культуры устной и письменной речи, и умениями и навыками использования языка в различных сферах и ситуациях общения. В свою очередь, в состав коммуникативной компетенции входят: языковая, лингвистическая и литературоведческая компетенции. Поскольку понятие речь и язык неразрывно связаны между собой, в основе коммуникативной компетенции лежит языковая (умение пользоваться всеми средствами языка) и речевая (умение пользоваться способами формулирования мыслей в процессе общения). Так как в контексте реализации нового ФГОС формирование коммуникативной компетенции является ключевой темой, необходимо, чтобы обучающиеся не просто получали знания, но и умели использовать их на практике. Это условие предполагает использование коммуникативного подхода при обучении иностранному языку. Коммуникативный подход (*communicative approach*) основан на утверждении о том, что для успешного овладения иностранным языком студенты должны знать не только языковые формы, но также иметь представление о том, как их использовать для достижения целей реальной коммуникации при решении профессиональных задач в условиях делового общения [4].

Следовательно, коммуникативно ориентированное обучение имеет целью не только усвоение грамматики и профессиональной лексики изучаемого языка, но и формирование умений иноязычной деловой коммуникации [3]. В условиях среднего профессионального образования,

студентам предлагаются приближенные к реальной профессиональной деятельности задания, в ходе выполнения которых систематически развиваются иноязычные речевые умения (аудирование, говорение, чтение и письмо). Таким образом, формальные аспекты языка – грамматика, лексика и фонетика – представлены в коммуникативном контексте так, что обучающимся сразу становится понятно их практическое использование в речи. Рассмотрим основные приемы и методы коммуникативно ориентированного подхода к обучению иностранному языку – коммуникативный метод предполагает пять принципов:

- a) принцип речемыслительной активности;
- b) принцип индивидуализации при ведущей роли его личности;
- c) принцип функциональности;
- d) принцип ситуативности;
- e) принцип новизны.

Данные принципы полностью отражают закономерности коммуникативного обучения речевой деятельности [1, с. 41].

Студенты принимают участие в деятельности, имитирующей реальные ситуации. Такой подход предполагает создание на уроке атмосферы доверия и сотрудничества, когда обучающиеся оказываются вовлеченными в сам процесс обучения, который представляет собой элементы квазипрофессиональной деятельности. Общение на иностранном языке в учебном классе имитирует реальные коммуникативные ситуации, типичные для сферы делового общения.

Например, после того, как студенты познакомились друг с другом в начале учебного года, у них не возникает насущной потребности сделать это еще раз. Однако, для лучшего усвоения этой структуры, необходимо повторять языковой материал по теме «Знакомство» несколько раз и в других ситуациях – «Знакомство с гостями компании», «Представление нового сотрудника зарубежного офиса компании» или «Командировка и контакты с новыми зарубежными партнерами».

Также совершенно понятно, что, находясь в классной комнате, не требуется узнавать, «как пройти в то или иное место», но обучающиеся должны знать, как это сделать, если в этом возникнет необходимость в будущей профессиональной жизни. Таким образом, существует большой выбор заданий на отработку функциональных аспектов языка, логически поступательных. Так, например, сначала обучающиеся должны отработать задания на структурирование языковой ситуации «вопрос – ответ». Затем они выполняют задание на аудирование: слушая запись, маркируют клетки, в которых вписаны соответствующие ситуации фразы на изучаемом иностранном языке – клише и штампы, принятые в международном деловом общении. И наконец, чтобы найти объекты, указанные на карте, обучающиеся отдают команды друг другу.

При использовании коммуникативно ориентированного метода обучения иностранному языку в условиях СПО поощряется такой прием как *совместная языковая деятельность учащихся*. Во всех коммуникативно

ориентированных материалах имеется много устных и письменных практических заданий для организации работы парами или в малых группах. Нами замечено, что когда обучающиеся общаются друг с другом на иностранном языке, общая продолжительность речи каждого из них больше, чем в ситуации, когда они говорят только с преподавателем. Неформальная обстановка при работе в парах мотивирует говорение, и что более существенно, общение на иностранном языке. Работа в группах повышает мотивацию учащихся к овладению иностранным языком, давая им возможность обмениваться идеями и помогать друг другу.

Исследователи отмечают, что в деловой коммуникации общение выполняет «информационно-коммуникативную, регуляционно-коммуникативную и аффективно-коммуникативную» функции [2]. Поэтому понятие «деловое общение» понимается в данном контексте не столько как обмен информацией, сколько как взаимодействие, взаимовлияние деловых партнеров друг на друга, как межличностную зону делового взаимодействия, предполагающую обратную связь, в процессе которой может происходить формирование, развитие, уточнение целей коммуникации. Это требует наличия у собеседников умения управлять общением в определенных целях, что предполагает способность коммуникантов быть доказательными и убедительным, отстаивать свою позицию, влиять на партнера по общению, корректировать свои оценки, отношение к событиям и явлениям, управлять стратегией общения.

При использовании в процессе обучения такого приема, когда студенты включаются в познание окружающего мира, принимают активное участие в процессе обучения и познания, иностранный язык становится для них реальным, а не теоретическим средством общения и развития. Выполняя такие проблемные задания, развивающие мышление как деловая игра, и используя при этом иностранный язык, они получают возможность экспериментировать с языком, как с чем-то реальным, а не с тем иллюзорным, что встречается только в учебниках. Это, в свою очередь, кроме использования знаний на практике, подразумевает возможность применения такого приема как *принятие самостоятельных решений*, а не только усвоение предложенных преподавателем готовых ответов.

Прием *создания мотивации на уроке* дает учащимся возможность сообщить своим товарищам по группе что-либо реальное и значимое для себя, то есть выразить собственное мнение, чувства, поделиться опытом. Мы уделяем этим видам работы в классе много внимания. Так, для закрепления изучаемых лексико-грамматических структур, например, выражения благодарности и реакции на нее, обучающиеся должны написать и воспроизвести в речи предложения, отражающие действительное положение вещей, реальную ситуацию делового общения.

Изучение функций языка, предполагающее постановку коммуникативных целей при обучении иностранному языку, позволяет обучающимся осмыслить практическую ценность наличия у себя коммуникативной компетенции и необходимость овладения иностранным

языком как инструментом будущей профессиональной деятельности. Если учащиеся знают, что после изучения функциональных аспектов языка они смогут представиться, приветствовать других людей, вести беседу, предоставлять информацию о себе, делать конкретные предложения, выражать просьбу и благодарность и т.д., то им становится определенно ясно, для чего они изучают иностранный язык. Однако следует подчеркнуть, что сама по себе функциональная часть программы, взятая в отрыве от грамматической составляющей, не даст возможность полноценно участвовать в общении, так как невозможно объясняться, строить фразы не зная грамматических форм. При коммуникативной методике обучения иностранному языку применяется такой метод обучения, когда *лексика и грамматика вводятся через представление устойчивых конструкций* (штампов и клише), и их ситуативное использование поэтапно тренируется в квазипрофессиональном контексте.

Согласно вышеизложенному, принцип функциональности рассматривается как один из основных принципов коммуникативного метода обучения иностранному языку. Это принцип определяет отбор языкового материала, прежде всего, согласно целям и задачам процесса коммуникации:

- отбор из тех сфер коммуникации, к участию в которых готовят обучающихся;
- отбор лексики не на основе глобальной частотности, а частотности для данной речевой задачи в конкретной ситуации;
- отбор лексики для обсуждения проблем межличностного общения.

Таким образом, при обучении лексике *метод ситуативности* является важным и чрезвычайно эффективным. Если ситуативный характер не зафиксирован мозгом, то заученная лексика только зафиксирована в памяти, но не вступает в реальное общение. Ситуативность способна воссоздать коммуникативную реальность и тем самым возбуждать интерес к говорению и, соответственно, к коммуникации.

Принцип новизны обеспечивает, таким образом, гибкость речевых навыков, так как он предопределяет, с одной стороны, нешаблонную организацию учебного процесса и разнообразие приемов работы с другой. Следовательно, варьирование ситуации и материала имеет решающее значение для формирования гибкости лексического навыка.

Развитие речевых умений предполагает обучение практическому пользованию языком, а не только трансляцию знаний о нем. Поэтому необходимо спланировать поэтапное формирование отдельных составляющих коммуникативных умений, так называемых микро умений. Приведем несколько примеров.

Чтение: от просмотрового к поисковому, и далее – к ознакомительному; формулирование собственного мнения; понимание главной мысли текста.

Говорение: ролевая игра, последующее обсуждение.

Аудирование: конспектирование, опорный конспект, краткое изложение содержания текста, развитие языковой догадки

Письмо: заполнение бланков, составление описаний, дополнение недостающей информации, пунктуации.

Тем самым убеждаемся на практике, что именно коммуникативный метод обучения иностранному языку лучше всего развивает умение грамотно и бегло общаться, не стесняться говорить на иностранном языке, избегать неловких пауз в речи, так как имеет следующие преимущества:

- 80% времени занятия, проходящего по коммуникативной методике, посвящено разговорной практике;

- коммуникативная методика симулирует языковую среду прямо на уроке;

- коммуникативная методика обучения может дополняться игровыми-элементами - ролевые игры, сценки, кейсы;

- групповой и парный виды работы помогают в формировании коммуникативных навыков;

- лексические и грамматические конструкции в готовом (не абстрактном) виде усваиваются проще, чем при заучивании правил с листа;

- дискуссии и речевые игры как неотъемлемая часть коммуникативной методики обучения помогают достичь способности иноязычного общения в реальных речевых ситуациях;

- невозможность использования родного языка учит выражать любую мысль, даже в рамках ограниченного словарного запаса. Это одно из самых эффективных ограничений, являющихся преимуществом коммуникативного метода обучения иностранному языку.

Но, как и у любого метода изучения иностранного языка, у коммуникативного метода есть свои недостатки:

- основным недостатком является то, что начинающему изучать иностранный язык довольно сложно вникать в непростые грамматические азы, преподносимые сразу на иностранном языке.

- полный отказ от родного языка, обязательный при использовании коммуникативной методики обучения, может вызывать стресс у некоторых студентов;

- обязательная работа в парах и в группе исключает возможность работать с преподавателем один на один;

- преподаватель, использующий коммуникативную методику обучения, во время занятия не может уделить достаточное количество внимания и времени каждой паре\группе.

Однако лучше всего коммуникативный метод обучения иностранному языку помогает тем, кто уже имеет некоторую, полученную в школе лексико-грамматическую базу. Другими словами коммуникативный метод изучения иностранного языка подходит тем, кто уже на каком-то (даже небольшом) уровне знаком с языком, но хочет научиться бегло и грамотно общаться на иностранном языке, научиться думать сразу на иностранном языке, улучшить свое произношение, бегло читать книги в оригинале и смотреть аутентичные фильмы без субтитров.

Кроме того, работа по методу коммуникативного подхода в обучении станет удачным выбором для тех преподавателей, кто хочет, чтобы уроки проходили живо и эффективно, поскольку большую часть занятия занимает языковая практика и живое общение.

Литература

- 1 Дридзе Т.М. *Язык и социальная психология*. – М.: Высшая школа, 1980, 224 с.
- 2 Ломов Б.Ф. *Проблемы общения в психологии*. – М.: Наука, 1981. С.3-23.
- 3 Савельев А.Д. *Инновационное образование и научная школа*.//*Alma Mater, ВВШ*, 5, 2000, С.15.
- 4 Wilkins, D., Brumfit, C.J. & C. Paulston (1981). *Notional Syllabuses revisited: A response, some comments, and a further reply*. *Applied Linguistics*, 2/1, 83-90.
- 5 ФГОС ООО [Электронный ресурс] // Минобрнауки. URL: <http://минобрнауки.рф/> (Дата обращения: 05.10.2015).

Высшее образование как фактор развития региона

А.А. Снатенков, к.э.н., доцент

С.Ю. Абрамов, к.т.н., доцент

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

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы оценки состояния сферы высшего образования в РФ. Уделено внимание факторам влияния на эту сферу деятельности и представлены межстрановые сравнения по отдельным направлениям оценочных характеристик.

Ключевые слова: высшее образование, индикаторы образования, расходы на образование, индекс экономики знаний, рынок образовательных услуг, развитие образования.

Summary: In article questions of assessment of a condition of the sphere of the higher education in the Russian Federation are considered. Attention is paid to factors of influence on this field of activity and intercountry comparisons in the separate directions of estimated characteristics are presented.

Keywords: the higher education, education indicators, expenses for education, index of economy of knowledge, education market, development of education.

Образование является важным фактором, формирующим качество трудовых ресурсов. Подтверждением тому служит послание президента

Федеральному Собранию. Возможность освоения технических новшеств, масштабы интенсификации и повышения продуктивности труда, предопределяющие уровень и темпы экономического развития регионов, зависят от уровня образования работника.

Наблюдается отчетливая зависимость качества трудового потенциала работника от их уровня образования. С повышением уровня образования усиливается стремление человека к повышению уровня своих знаний, развитию творческих способностей. Это можно объяснить тем, что образованность делает труд человека более эффективным, развивает в нем творческий подход к работе. Все это в совокупности повышает ценность такого работника в глазах работодателя [1].

Можно выделить следующие факторы, повышающие ценность высшего профессионального образования:

- рынку труда постоянно – требуются новые профессионально-квалифицированные кадры;
- трансформация в менталитете населения, которая связывает рост благосостояния с уровнем образования и квалификации;
- при получении второго высшего образования появляется возможность реализоваться в другой профессии [2].

Проблема финансирования образования свойственна не только для России, где бюджетное финансирование до настоящего времени играло преобладающую роль, но и для многих стран мира: во второй половине XX-го века во всем мире четко прослеживается тенденция к сокращению государственного финансирования образовательной отрасли, но не везде.

Например, в Австрии студент теряет возможность получения субсидий на покрытие «неучебных издержек» (проживание в общежитие, бесплатный проезд, питание и т.д.), если срок обучения превышает два семестра, студент, набравший на вступительных экзаменах низкий балл, платит за обучение в несколько раз больше, чем более студенты набравшие большее количество баллов. В Венгрии платят за обучение только студенты, имеющие низкую успеваемость, а в Польше, чтобы пересдать студенту экзамен, необходимо оплатить обучение по данному учебному курсу [3].

По имеющимся данным Росстата, в 2015 году средний уровень высшего образования в РФ составлял 27,3%, что несколько ниже аналогичного показателя в развитых странах мирового сообщества (таблица 1).

Самый высокий этот показатель в США – 33,5%, хотя в некоторых регионах России уровень высшего образования даже несколько выше. Но отметим, что в США еще в 80-х годах прошлого столетия при переходе к массовому производству высокотехнологичной продукции пятого уклада до 50% занятых в экономике имели образование как минимум соответствующее четырем годам высшей школы, то есть степень бакалавра.

Таблица 1 – Уровень высшего образования граждан в возрасте от 25 до 64 лет в ряде развитых стран (в % от общей численности населения)

Страна	Удельный вес взрослого населения, имеющего высшее образование в общей его численности	Средняя продолжительность обучения
Великобритания	31,0	16,7
Германия	26,4	18,1
Италия	16,9	16,8
Канада	28,5	16,3
Республика Корея	31,3	17,5
США	33,5	17,1
Франция	18,1	16,4
Швеция	28,9	19,1
Япония	27,6	16,0

Осуществим сравнительный анализ данных, взятых из статистического сборника «Индикаторы образования: 2016» о расходах на образование в России и странах ОЭСР (в % к ВВП) в 2016 году (таблица 2).

Таблица 2 – Расходы на образование в России и странах ОЭСР (в % к ВВП) в 2014 году

Страна	Расходы на образование	
	всего	высшее образование
Россия	3,3	0,7
Великобритания	5,2	1,2
Германия	4,3	1,2
Италия	3,7	0,8
Канада	4,7	1,5
Республика Корея	4,7	0,8
США	4,7	1,4
Франция	4,9	1,3
Швеция	5,2	1,5
Япония	3,5	0,5

Данные анализа позволяют нам сделать вывод о том, что в рейтинге некоторых стран мира расходы на образование в России одни из самых низких. Велики по данным ОЭСР в США финансовые вливания в сферу высшего образования: в 2014 году они тратили только на систему высшего образования 1,4 процента ВВП. Учитывая, что в этой стране достаточно высок ВВП на душу населения, можно с уверенностью сказать, что государственные расходы на образование в таких объемах не только не мешали, но и служили одним из стимулов к высоким темпам развития. В 2014 г. в среднем по странам ОЭСР государственные расходы на высшее образование составили 1,09 % ВВП. Канада и Швеция тратят на высшее образование около 1,5% ВВП. Для сравнения: Россия – 0,7% ВВП. Средние расходы на одного студента в странах ОЭСР составляют 12246 долл. В США – 27924 тыс. долл., в России – не более 7700 долл. [4].

Вместе с тем, уровень высшего образования, а также вложения в человеческий капитал педагогических работников России, пока еще не соответствует мировым стандартам. Так, в мировых рейтингах среди стран мира по показателю «образование» Россия в 2006 году занимала лишь 32-е место. И, как следствие, по главному показателю качества жизни – Индексу социального развития, рассчитываемому ООН, Россия не входит даже в первую сотню стран, и занимает примерно 71-е место [4]. Кроме того, для оценки качества социально-экономического развития ООН основывается на Индексе развития человеческого потенциала (ИРЧП), который рассчитывается как средняя величина от трех показателей: индекса продолжительности жизни, индекса образования и индекса ВВП. ИРЧП для России в 2004 году составил 0,798, увеличившись с уровня 0,778. Для сравнения: Норвегия (мировой лидер за тот же период) набрала 0,944 балла, Черногория – 0,802 (критерий развитых стран), Нигер – 0,348 (худший результат из исследуемых стран) [5].

В этой связи приведем данные последних исследований двух международных организаций: Организации экономического сотрудничества и развития и Всемирного банка, – которые занимаются разработкой индикаторов измерения знаний и их сравнением между различными странами мира. По мнению специалистов этих организаций, система индикаторов включает более 200 наименований, среди которых основными индикаторами для измерения знаний являются: расходы на новые технологии, экономические показатели, образование, вклад стран, не входящих в ОЭСР, в развитие мировой науки и инноваций, рост производительности в странах ОЭСР, степень распространения информационных технологий и др. На основе этих показателей были составлены два композиционных индекса, представляющих собой среднее значение из трех показателей развития человека (продолжительность жизни, уровень знаний и качество жизни) – Индекс экономики знаний и Индекс знаний [6, 7].

Индекс экономики знаний (КЕИ) показывает общий уровень развития страны по направлению к экономике, основанной на знаниях, и включает индекс регулирования экономики, индекс образования (индекс грамотности взрослого населения, число людей со средним и высшим образованием), индекс инноваций (занятые в НИОКР, число опубликованных статей), индекс информационных технологий и коммуникаций.

Индекс знаний позволяет определять способность страны создавать, усваивать и распространять знания и включает индекс образования, индекс человеческого развития (продолжительность жизни, уровень знаний, качество жизни), индекс инноваций.

По данным Международного банка по Индексу экономики знаний, измеряемой по десятибалльной шкале, лидирующие позиции занимают Швеция (9,43), Финляндия (9,33), Дания (9,16). Россия по такому показателю занимает 55 место из 146-и (5,78) [41]. По индексу знаний первые три места также занимают Швеция (9,38), Финляндия (9,22) и Нидерланды (9,22). Россия находится на 38 месте и принимает значения, близкие к значениям

этого индекса у стран, опережающих Россию и по индексу экономики знаний, и по общему уровню экономического развития [6].

Резюмируя многочисленные исследования, связанные с воздействием человеческого капитала на рост общественного богатства, замечаем, что все же наибольшую отдачу в развитие экономики дает высшее образование.

В последнее десятилетие под влиянием изменений в экономике происходит трансформация институтов, регулирующих условия получения высшего образования. В дополнение к бесплатному обучению интенсивно развивается рынок платных образовательных услуг. Государство постепенно стало перекладывать расходы по подготовке специалистов на население. Эти процессы, очевидно, меняют ситуацию с доступностью высшего образования для различных слоев населения. Получаемая таким путем прибыль дает большую свободу распоряжения «лишними» средствами для повышения конкурентоспособности учебного заведения и улучшения качества обучения. Дополнительные средства можно использовать на повышение заработной платы преподавателей или для, финансирования повышения квалификации сотрудников [8].

В последнее время рынок образовательных услуг в системе высшего профессионального образования изменился таким образом, что можно сделать предположение о некотором сходстве вуза с фирмой, способной конкурировать с подобными фирмами на рынке образовательных услуг. Таким образом, каждый руководитель вуза должен разработать стратегию развития своей фирмы с учетом потребностей рыночной экономики. Причем данные стратегии должны включать в себя прогнозы о будущем состоянии рынка труда.

За последнее время количество платных мест в Оренбургских вузах увеличивается. Проведем анализ выгоды данной ситуации, по субъектам региональной экономики, среди которых можно выделить:

- а) государство, т.е., государственная политика, проводимая в сфере высшего профессионального образования;
- б) фирмы, т.е. бизнес в лице работодателя;
- в) государственные вузы;
- г) профессорско-преподавательский состав;
- д) абитуриенты и учащиеся;
- е) местная администрация.

В отношениях между государством и вузами, государство может выступать в различных ролях:

- а) собственник;
- б) главный инвестор;
- в) администратор (утверждает задания и стратегические планы);
- г) партнер;
- д) потребитель;
- е) регулятор [3].

Суть организационно-экономического механизма деятельности системы образования – контрактные отношения производителей и потребителей

образовательных услуг. В стратегии развития образования до 2020 года модернизация системы образования представлена следующими системными изменениями:

- создание и распространение структурных и технологических инноваций в среднем профессиональном и высшем образовании;
- развитие современных механизмов и технологий общего образования;
- реализация мер по развитию научно-образовательной и творческой среды в образовательных организациях, развитие эффективной системы дополнительного образования детей;
- создание инфраструктуры, обеспечивающей условия подготовки кадров для современной экономики;
- формирование востребованной системы оценки качества образования и образовательных результатов;
- бюджетное финансирование образования, эту функцию государство может выполнять лишь в определенном объеме, ограниченном возможностями федерального бюджета;
- увеличение объема контрактных отношений с иными, кроме государства, заказчиками образовательных услуг [3].

Семьи так и будут стремиться дать своим детям высшее образование, то перед ними будет выбор: получать образование на коммерческой основе, переехать учиться в другой регион или претендовать на существующие бюджетные места. Претендовать на бюджетные места могут лишь те дети, у которых качество знаний выше. Но если знания высоки, то они могут претендовать на обучение в более престижных вузах страны (например, в вузах Москвы). На этом этапе возникает другая проблема - хватит ли финансов на содержание ребенка в другом городе. Таким образом, получается: если достаток семьи велик, то обучение ребенка будет проходить в престижных вузах, если же нет, то семьи будут претендовать на бесплатные места вузов Оренбургской области.

Сегодня происходит увеличение поступлений из средств бюджета, но это увеличение только в абсолютных цифрах; если рассмотреть относительный показатель, то он будет меньше инфляции, которая составляет сегодня 5,38%. Это является доказательством того, что происходит недофинансирование вузов [9].

Таким образом, снижение государственного финансирования вузов приведет к снижению бюджетных мест, вследствие чего доступность высшего образования для семьи со средним достатком будет минимальна. В такой ситуации обучение будет производиться в средних учебных заведениях.

Может возникнуть и такая ситуация: при смене государственного финансирования на местное произойдет сокращение государственных вузов.

Теперь рассмотрим ситуацию, когда вузам придется самим выживать в сложившейся ситуации (отсутствия государственной поддержки). Учебным заведениям необходимо будет научиться выживать и самим зарабатывать деньги. Рыночная экономика научила вузы получать дополнительные средства. В рассматриваемой ситуации эти средства должны будут пойти не

только на организацию обучения, оснащение учебным материалом, но и на выплату заработной платы преподавателям. Вследствие этого, количество бюджетных мест может значительно уменьшиться или вообще сократиться.

Если все вузы будут принимать абитуриентов на коммерческой основе, то перед абитуриентом будет стоять выбор: оплачивать обучение в более престижном учебном заведении, к примеру, любом московском вузе, или у себя в регионе. В данной ситуации, трудно будет спрогнозировать количество абитуриентов на будущий учебный год. Это может привести не только к сокращению преподавательского состава, но и к закрытию вуза, а значит, к увеличению безработицы. Это, приведет не только к снижению экономического роста региона, но и страны.

Возможна альтернатива обучения и в негосударственном вузе. Негосударственные вузы имеют возможность обучать только студентов гуманитарных специальностей, такое обучение не требует дополнительных мощностей, исследований. К примеру, обучение будущих электриков или механиков требует дополнительных специализированных лабораторий, так же как будущему врачу нужна соответствующая практика.

Рассмотренные факторы, влияющие на динамику развития регионального рынка образовательных услуг, разделим на внутрирегиональные и факторы государственно-федеральной политики. К первым мы относим: экономическое развитие региона; местный бизнес в лице работодателя; близость региона к мегаполисам; миграционные процессы в регионе; уровень развития личности школьника; уровень жизни населения; издержки получения образования. Среди факторов государственно-федеральной политики мы выделяем: государственные инвестиции; государственная стратегия в области образования, в том числе и через местный бизнес; институциональная среда; льготы, действующие в образовательной отрасли.

Таким образом, можно сделать вывод, что отказ от государственного финансирования и перевод образовательных учреждений на самообеспечение приведет региональный рынок образовательных услуг как следствие, рынок труда в нестабильное состояние, что повлечет снижение экономического роста. Не следует отбрасывать тот факт, что молодое поколение, не способное оплатить достойное для них образование может оказаться на улице, что может повести за собой к увеличению преступности. Поскольку и государство, и индивид заинтересованы в выгоде (издержки финансирования зависят от накопления капитала), рациональное решение будет заключаться в равенстве между их выгодами и издержками.

Литература

1. Акперов И.Г.О., Брюханова Н.В. Высшее образование как ключевой фактор устойчивого развития региона // *Новые технологии*. – 2015. - №2. – С. 23-30.

2. Аветисян И.А. Проблемы финансирования высшего образования в современной России // *Экономические и социальные перемены: факты,*

тенденции, прогноз. – 2013. – № 1. – С. 108-122.

3. Батуева Т.Г. Система профессионального образования как фактор устойчивого развития региона: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Т.Г. Батуева – Улан-Удэ, 2014. – 191с.

4. Рейтинг стран мира по уровню социального прогресса [Электронный ресурс] / ИАА Центр гуманитарных технологий. – 2002-2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/research/social-progress-index/info>

5. Индекс развития человеческого потенциала [Электронный ресурс] / ИАА Центр гуманитарных технологий. – 2002-2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>

6. Индекс экономики знаний [Электронный ресурс] / ИАА Центр гуманитарных технологий. – 2002-2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>

7. Абрамов С.Ю., Лекарева Ю.С. Оценка связи качества жизни населения и результатов экономической деятельности в российских регионах. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, – 2017. – №5-2. – С. 3-9.

8. Щеглова А.Н. Анализ взаимосвязи социально-экономических показателей развития субъектов Федерации с образовательным уровнем населения (на примере регионов Севера) // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 46 (301). – С. 21-27.

9. Снатенков А.А., Воюцкая И.В., Абрамов С.Ю. Высшее образование в регионе: состояние и оценка развития // Экономика и предпринимательство. 2017. №9-2. С. 752-756.

Место и роль технологий распознавания ситуаций при разработке и принятии управленческих решений в информационно-управляющих системах предприятий и организаций

В.А. Трипкош, к.т.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
С.С. Акимов, преподаватель
Оренбургский государственный университет, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются информационно-управляющие системы как современный инструмент разработки и принятия управленческих решений на предприятиях и в организациях. Обосновывается необходимость внедрения в системы управления предприятий технологий распознавания производственных ситуаций, которые объективно позволят повысить качество таких решений. Приводится пример производственного предприятия, в

информационно-управляющей системе которого могут быть реализованы технологии распознавания ситуаций.

Ключевые слова: распознавание ситуаций, управленческие решения, информационно-управляющие системы.

Abstract. The article deals with information management systems as a modern tool for development and management decisions in enterprises and organizations. The necessity of introduction of technologies of recognition of production situations, which objectively will improve the quality of such solutions, into the management systems of enterprises is substantiated. An example of a manufacturing enterprise in the information management system of which the technology of situation recognition can be implemented is given.

Keywords: situation recognition, management solutions, information management systems.

Современные автоматизированные информационно-управляющие системы (АИУС), в которых объединяются информационные ресурсы всех функциональных уровней управления предприятий и организаций, часто определяют как интегрированные.

Интегрированные АИУС представляется тремя иерархическими уровнями управления:

- технологическими процессами (нижний уровень);
- производственными процессами (средний уровень);
- бизнес-процессами (верхний уровень).

На нижнем уровне осуществляются контроль и управление отдельными технологическими процессами в составе автоматизированной системы управления технологическими процессами (АСУ ТП). АСУ ТП позволяет оперативно учитывать текущий ход отдельных технологических процессов, рационально управлять не только отдельными техническими системами (станками, конвейерами и т.п.), но и целыми участками или цехами, снабжать их руководство оперативной, полной и точной информацией.

На среднем уровне осуществляется сбор, анализ и обработка оперативных данных об обеспеченности и характеристиках функционирования производственных процессов для своевременного принятия управленческих решений.

Верхний уровень – это уровень автоматизации управления бизнес-процессами в организационных, хозяйственных, финансовых службах производственных предприятий.

В ходе функционирования предприятия (организации) возникают те или иные производственные ситуации, на которые должна реагировать его АИУС путем выработки наиболее рациональных управленческих решений. При этом как производственные ситуации, так и управленческие решения могут быть стандартными и нестандартными. Стандартные управленческие решения характеризуются очевидностью их принятия в часто повторяющихся

однотипных производственных ситуациях, а нестандартные решения принимаются относительно редко и характеризуются новизной.

В производственных системах, особенно на нижних уровнях АИУС, чаще принимаются стандартные решения. Поэтому процесс принятия стандартных управленческих решений можно реализовать на основе разработки и внедрения систем распознавания производственных ситуаций.

В настоящее время, в АИУС предприятий (организаций) не предусмотрены процедуры автоматического распознавания ситуаций, поэтому тема статьи, связанная с определением места и роли технологий распознавания производственных ситуаций в информационно-управляющих системах, является актуальной.

Распознавание представляет собой информационный процесс, реализуемый некоторым преобразователем информации (интеллектуальным информационным каналом, системой распознавания), имеющим вход и выход. На вход системы подается информация о том, какими признаками обладают предъявляемые объекты. На выходе системы отображается информация о том, к каким классам (обобщенным образам) отнесены распознаваемые объекты [6].

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.

В процессе функционирования производственных систем, управляемых со стороны их АИУС, возникают ситуации, которые характеризуются совокупностью сведений как качественного, так и количественного типа. Эти сведения позволяют сформировать словарь признаков элементов производственных ситуаций. Однако проблема выделения признаков распознавания и формирования их словаря является отдельной и достаточно сложной проблемой, поэтому в данной статье на ней останавливаться не будем.

Целью данной статьи является исследование другого, не менее важного, аспекта системы распознавания производственных ситуаций – алгоритма принятия решений о классе рассматриваемой ситуации.

Методология создания систем распознавания основывается на теории и практике распознавания образов и достаточно полно разработана в многочисленных работах иностранных и отечественных ученых. Что касается распознавания ситуаций, то эта проблема проработана в меньшей мере и в качестве примера попытки ее решения можно назвать методы распознавания, основанные на использовании признаков и алгоритмов распознавания в группах [3, 5, 9].

Другим подходом решения проблемы распознавания ситуаций является использование интеллектуальных, в частности нейросетевых, технологий [1].

Эффективность применения нейросетевых технологий и, соответственно, нейросетевых пакетов подтверждается все большим их

распространением в самых различных областях, в том числе, например при управлении бизнесом и финансами [8].

Распознавание ситуаций на основе нейросетевых технологий представляется перспективным в силу того, что интеллектуальные системы лучше, чем обычные решают наиболее сложные, не поддающиеся формализации задачи в условиях неполной информации и неопределенности. Функционирование АИУС на среднем и верхнем уровнях как раз и связано с разрешением ряда проблем правового и психологического характера. Оптимальная структура системы связана с пределами личной компетенции, формами санкций, поощрений и т.д. Эти вопросы должны решаться на правовой основе в виде должностных инструкций и предписаний, утвержденных и обязательных для исполнения [4].

Таким образом, процедуры распознавания ситуаций в АИУС следует строить в зависимости от уровня иерархии производственной системы:

- на нижнем (в отдельных случаях на среднем) уровне – в соответствии с традиционным подходом в распознавании;

- на верхнем (в отдельных случаях на среднем) уровне – с использованием интеллектуальных, например, нейросетевых систем.

Примером производственной системы, в которой функционирует АИУС, может служить Оренбургский газоперерабатывающий завод ООО «Газпром Добыча Оренбург». В информационно-управляющей системе рассматриваемого предприятия нижним уровнем являются АСУ технологическим процессом его отдельных участков.

В качестве управляемой технической системы одного из структурных подразделений завода выступает центробежный компрессор У381К01 установки У-380, представляющий собой сложную техническую систему, управляемую на уровне АСУ ТП.

Применительно к одному из структурных подразделений завода – цеху № 3, в качестве управляемой технической системы выступает центробежный компрессор У381К01 установки У-380. Он же является объектом компьютерной диагностики для обособленного подразделения ООО «Комдиагностика» в г. Оренбурге.

Оборудование отделения охлаждения пропаном цеха № 3 предназначено для охлаждения товарного газа на установках У-380 с целью осушки газа до точки росы по воде до минус 30 °С [7].

Потребности в пропане-хладоагенте обеспечиваются тремя трехступенчатыми центробежными компрессорами, работающими одновременно при работе всего цеха (III очередь) на номинальной или максимальной производительности. Четвертый компрессор является общим резервом, подающим пропан в общую сеть. Если работают три агрегата, то в связи с располагаемой производительностью электрической сети, замена одной из работающих машин резервной осуществляется только после остановки заменяемой машины. Все четыре компрессора являются идентичными, поэтому можно рассматривать устройство и работу по одному компрессору У381К01Д. Технологический процесс охлаждения товарного газа

на установках У-380 с целью осушки газа подробно приведен в [7].

Особенности технологического процесса состоят в следующем:

– в ходе технологического процесса контролируются и регистрируются такие параметры как давление в коллекторе, срабатывание блокировок, температура пропана, уровень жидкого пропана, расход пропана на всасе компрессора, температура пропана на нагнетании компрессора, температура пропана на выходе и входе холодильника и др.;

– непрерывно осуществляется вибромониторинг состояния насосно-компрессорного оборудования с помощью стационарной системы CMS, использующей программное обеспечение CONDMASTER® фирмы SPM (Швеция), которая управляет системой, а также производит сбор, хранение и оценку результатов измерений [2];

– в ходе технологического процесса формируются и выдаются сигналы на пуск и остановку электродвигателя компрессора, сигналы автоматического управления нагрузкой компрессоров, сигналы регулирования расхода пропана, регулирования давления на всасе ступеней компрессора У381К01Д, регулирования расхода легких углеводородов (инертвов), сигналы на сброс газа на факел из емкости У381В04Д и др.

Анализ особенностей технологического процесса отделения охлаждения пропаном свидетельствует о том, что работа центробежных компрессоров характеризуется многорежимностью и требует контроля большого числа параметров. Комбинация значений нескольких контролируемых параметров может быть представлена как технологическая или производственная ситуация, автоматическое распознавание которой будет способствовать повышению оперативности управления, а также повышению качества мониторинга и диагностики объекта контроля. Перечень, названия и описание конкретных ситуаций должны быть определены специалистами-экспертами.

С учетом этого примера, можно утверждать о целесообразности подхода, когда процесс принятия управленческих решений автоматизировано реализуется на основе, внедренной в АИУС предприятия, системы распознавания производственных ситуаций.

Литература

1. Абу-Абед Ф.Н. Построение нейросетевого классификатора для обнаружения нештатных ситуаций в процессе промышленного бурения нефтяных скважин / Ф.Н. Абу-Абед [Электронный ресурс] // Территория нефтегаз, 2012. № 6. – URL: http://neftegas.info/upload/iblock/df5/24_27.pdf (дата обращения: 30.03.2018).

2. Автоматизация производственных процессов нефтяной и газовой промышленности [Текст]: Р.Я. Исакович, В.И. Логинов, В.Е. Попадько. – М.: Недра, 1983. – 349 с.

3. Барабаш Ю.Л. Коллективные статистические решения при распознавании. М.: Радио и связь, 1983. – 220 с.

4. Пьявченко Т.А. Автоматизированные информационно-управляющие

системы / Т.А. Пьявченко, В.И. Финаев. Таганрог: изд-во Таганрогского государственного радиотехнического университета, 2007. – 271 с.

5. 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.

6. Симанков В.С. Адаптивное управление сложными системами на основе теории распознавания образов / В.С. Симанков, Е.В. Луценко. Краснодар: изд-во Техн. ун-т Кубан. гос. технол. ун-та, 1999. – 318 с.

7. Технологический регламент У-380 [Текст]: Оренбург: 1998. – 324 с.

8. Трипкош В.А. Анализ возможностей применения нейросетевых пакетов в информационных системах управления бизнесом и финансами / В.А. Трипкош // Современные информационные технологии в науке, образовании и практике: сб. XI Всероссийской научно-практической конференции / Оренбург: изд-во Оренбургского государственного университета, 2014. С. 221-223.

9. Трипкош В.А. Составной граф-схемный алгоритм распознавания ситуаций в информационно-управляющих системах / В.А. Трипкош // Инновационные технологии в науке нового времени : материалы Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Часть 2. Уфа: МЦИИ Омега Сайнс. – Уфа, 2016. С. 34-40.

Задача определения экономически оптимального срока замены оборудования

*А.А. Усков, д.т.н., профессор,
И.Е. Петрова, к.э.н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
И.Н. Денисова, д.э.н., профессор
Московский институт бизнеса и права, Россия*

Аннотация. Рассматривается задача оптимального срока замены комплексов и систем в условиях неопределенности, связанной как с непредсказуемостью отказов, стоимости ремонта и восстановления оборудования, так и стоимостью покупки, установки и наладки нового оборудования. Для решения задачи предложен подход на основе методов теории оптимальной остановки случайного процесса (optimal stopping). Идея метода состоит в принятии решения на основе сравнения на каждом шаге функций распределения затрат при замене оборудования на данном шаге и продолжении эксплуатации старого оборудования. Результаты исследования могут использоваться при разработке систем поддержки принятия решений о замене комплексов и систем.

Ключевые слова: задача о замене оборудования, надежность, оптимальная остановка, стоимость.

Abstract. The problem of the optimal period for the replacement of electrical systems and systems under conditions of uncertainty is associated with both the unpredictability of failures and the cost of repairing and restoring equipment, as well as the cost of purchasing, installing and setting up new equipment. To solve the problem, an approach is proposed based on the methods of optimal stopping theory. The results of the research can be used in the development of decision support systems for the replacement of electrical systems and systems.

Keywords: the problem of replacing equipment, reliability, optimal stop, cost.

Важной проблемой при эксплуатации сложных систем является определение оптимального срока функционирования, как всей системы, так и отдельных частей. Со временем, по мере эксплуатации растут затраты на ремонт и восстановление, с другой стороны слишком ранняя замена оборудования новым влечет дополнительные затраты, так как не был полностью исчерпан ресурс старого оборудования. Очевидно, что решение задачи существенным образом будет зависеть как от имеющейся исходной информации, так и от выбранных критериев оптимизации, в качестве которых, например, могут выступать: минимальная себестоимость продукции, стабильность и непрерывность производственного процесса, оптимизация затрат на каких-то временных интервалах и т.п., так и комбинированные комплексные критерии, в последнем случае задача становится многокритериальной.

В простейшем случае решение задачи о замене оборудования достаточно хорошо изучено и описано в литературе. Если предположить, что известна стоимость продукции в данный момент времени, затраты на эксплуатацию имеющегося оборудования, остаточная стоимость оборудования и стоимость нового оборудования, то составив соответствующую задачу оптимизации можно найти срок замены оборудования, обеспечивающий минимальные издержки. Наиболее просто описанная задача решается методом динамического программирования, см., например, [1].

В тоже время, детерминированная постановка задачи о замене оборудования, порой, далека от реальности, так как отказы и затраты на их восстановление представляют собой поток случайных событий, кроме того, случайно время восстановления (ремонта), а также покупка нового оборудования включая монтаж и наладку, тоже может иметь много случайных обстоятельств. Кроме того, не всегда удастся руководствоваться лишь критерием минимизации затрат, в ответственных производствах необходимо также обеспечивать непрерывность производственного процесса, технику безопасности и прочие важные показатели, что делает задачу многокритериальной задачей оптимизации в условиях неопределенности.

Предлагается для решения описанной задачи использовать методы теории оптимальной остановки случайного процесса, в которой

рассматривается задача наблюдения за марковским случайным процессом и его останов в определенный оптимальный по заданным критериям момент времени.

Впервые задача оптимальной остановки случайного процесса (optimal stopping) была, по всей видимости, сформулирована и решена А. Кэли в 1874 г. в задаче о лотерейных билетах [2]. Затем в 1960 г. М. Гарднер предложил задачу о «разборчивой невесте» на западе более известную как «Secretary problem». В 1963 г. эта задача была решена советско-американским математиком Е.Б. Дынкиным [3, 4]. В 1966 г. Гусейн-Заде С.М. нашел решение данной задачи, которое можно было использовать в широком спектре случаев, состоящее в том, что на каждом шаге определяются вероятности получить выигрыша при прекращении случайного процесса и его продолжении, на основе сравнения указанных вероятностей принимается решение об оптимальной остановке [5]. В частности, данный подход применен и в настоящей работе.

Суть предлагаемого метода состоит в определении на каждом шаге i плотности вероятности затрат для случая, когда на данном шаге будет произведена замена оборудования $g_i(z_g)$ и когда замена оборудования производиться на i -м шаге не будет – $h_i(z_h)$, где z_g и z_h – затраты на ремонт, а также издержки от простоев оборудования и затраты на замену оборудования соответственно.

Далее определяется на каждом шаге i плотность распределения вероятностей разности $z_g - z_h$ – $f(z_f)$. После чего она тем или иным методом сравнивается с нулем, например, проверяется условие:

$$M[f(z_f)] > 0, \quad (1)$$

где $M[.]$ – знак математического ожидания.

Если условие (1) выполняется, то необходимо производить замену оборудования, в противном случае необходимо продолжать процесс эксплуатации старого оборудования.

Вместо математического ожидания в формуле (1) можно использовать также медиану или моду, проверяя условия:

$$Me[f(z_f)] > 0 \text{ или } Mo[f(z_f)] > 0, \quad (2)$$

где $Me[.]$ и $Mo[.]$ – знаки медианы и моды соответственно.

Предложено решение задачи определения оптимального срока замены электротехнических комплексов и систем в условиях неопределенности. Для решения задачи предложен подход на основе методов теории оптимальной остановки случайного процесса (optimal stopping). Рассматриваемый метод состоит в принятии решения на основе сравнения на каждом шаге функций распределения затрат при замене оборудования на данном шаге и продолжении эксплуатации старого оборудования. Результаты исследования могут использоваться при разработке систем поддержки принятия решений.

Литература

1. *Исследование операций в экономике / Под редакцией Н.Ш. Кремера.* М.: Юнити, 2012. - 432 с.
2. *Thomas S. Ferguson. Optimal Stopping and Applications. Publisher: UCLA 2008.*
3. *Дынкин Е.Б. Юшкевич А.А. Теоремы и задачи о процессах Маркова.* М.: Наука, 1967. - 232 с.
4. *Berezovsky B.A., Gnedin A.V. (1984) Problems of Best Selection (in Russian), Academia Nauk USSR.*
5. *Gusein-Zade S.M. (1966) The problem of choice and the optimal stopping rule for a sequence of independent trials, Theor. Prob. and Its Appl. 11, P. 472-476.*

К вопросу о разработке дополнительной общеразвивающей программы

*Е.Ф. Ханова, педагог ДО I квалификационной категории,
МБУ ДО «ДТДиМ», г. Оренбург, Россия*

Аннотация. Статья освещает основные положения дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы. Особое внимание уделено подразделам пояснительной записки программы.

Ключевые слова: дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа, пояснительная записка дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы, компетентностный подход.

Abstract. The paper describes the main points of the introductory clause of a supplementary education program. The importance and characteristic features of the particular program are observed.

Keywords: supplementary education program, the introductory clause of a supplementary education program, competence approach.

Образовательная деятельность в учреждениях дополнительного образования регламентируется нормативно-правовыми актами. К ним относятся: Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [1]; Концепция развития дополнительного образования детей, утвержденная распоряжением правительства Российской Федерации от 4 сентября 2014 г. № 1726-р; Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам (утвержден приказом Минобрнауки России 29 августа 2013 года № 1008); СанПин 2.4.4.3172-14 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы образовательных организаций дополнительного

образования детей» (утвержден постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 4 июля 2014 года № 41); Методические рекомендации по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (включая разноуровневые программы) (2015 г.).

На основании этих документов разрабатываются дополнительные общеобразовательные общеразвивающие программы. Структуру дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы составляют два основных раздела. Первый раздел – «Комплекс основных характеристик программы» – включает следующие пункты: – пояснительная записка; цель и задачи программы; содержание программы; планируемые результаты. Раздел № 2 «Комплекс организационно-педагогических условий» состоит из календарного учебного графика; условий реализации программы; форм аттестации; оценочных материалов; методических материалов; рабочих программ (модулей) курсов, дисциплин программы; списка литературы.

В данной работе мы остановимся на пояснительной записке первого раздела дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы. Пояснительная записка характеризует программу в целом по следующему алгоритму: направленность программы; актуальность программы; особенности программы (основные идеи, отличающие программу от существующих); адресат программы; объем и срок освоения программы; формы обучения; особенности организации образовательного процесса; режим занятий, периодичность и продолжительность занятий.

Примером освещения основных пунктов пояснительной записки послужит фрагмент из дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы, реализуемой в творческом объединении «Золотой локон» отдела «Пластические искусства» муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования «Дворец творчества детей и молодежи» Оренбурга в течение последних двух лет. За указанный период программа дополнялась, пересматривалась и перерабатывалась с учетом изменения контингента обучающихся, введения поправок в ФГОС ООО, объективной потребности общества в личности, способной к жизнедеятельности в условиях сервисной экономики.

Программа отвечает следующим характеристикам:

- по виду – авторская;
- по характеру деятельности, реализуемой в процессе работы по программе, – профессионально-ориентированная;
- по педагогическим целям – профессионально-прикладная.

1 Направленность программы.

Настоящая дополнительная образовательная программа нацелена на формирование профессиональной и общекультурной компетенций обучающихся, развитие их творческих способностей при овладении основами парикмахерского искусства по разделу «Прически на длинные волосы».

Прическа, по определениям, извлеченным из толковых словарей, – это форма, придаваемая волосам стрижкой, завивкой, укладкой, филировкой, окрашиванием.

Прическа – конечный продукт работы парикмахера: все операции, выполняемые мастером, ведут к созданию прически. Творческий процесс создания причесок находится в близком родстве с творчеством в любом другом виде человеческой деятельности. Труд по созданию новых моделей причесок по сути своей ближе всего к искусству скульптора. Прическа – та же скульптура, искусство сотворения объемных художественных произведений: подиумные, торжественные прически формируют художественный образ. С другой стороны, прическа относится к декоративно-прикладному искусству – творческой деятельности, в результате которой создаются художественные изделия бытового назначения, несущие не только утилитарную, но и эстетическую функцию. Следовательно, в повседневной жизни, с одной стороны, прическа служит практичному, комфортному существованию человека, с другой стороны, является неотъемлемой частью его физического облика, подчеркивает индивидуальность, украшает, улучшает визуальное восприятие обладателя прически другими людьми.

В историческо-культурологическом аспекте прическа – один из элементов мировой и национальной культуры: прическа отражает устои и традиции, темперамент и условия жизни народов, исторические эпохи, художественные направления и стили.

Принимая в качестве базовой трактовку понятия «прическа» как объемного произведения, имеющего практическую, декоративную и художественную ценность, мы делаем вывод, что программа, нацеленная на овладение приемами создания причесок на длинные волосы, имеет художественную направленность.

2 Актуальность программы.

Актуальность дополнительной образовательной программы «Золотой локон» определяется рядом факторов. Во-первых, изменения в социально-экономической жизни, касающиеся перехода от так называемой индустриальной экономики к сервисной, диктуют необходимость подготовки обучающихся к деятельности в сфере услуг.

Во-вторых, современная жизнь с характерными для нее многочисленными контактами и необходимостью давать быстрые оценки, имидж человека и одна из его главных составляющих – прическа – зачастую служат основанием для оценивания не только внешности, но и личностных характеристик. Облик человека, его соответствие / несоответствие предъявляемым обществом требованиям влияют на его успешность, карьерный рост и даже личное благополучие. Отсюда – необходимость обучать молодых людей основам создания причесок.

В-третьих, в настоящее время система образования находится в процессе глубочайших преобразований: идёт поиск наиболее эффективных путей свободного развития человека, его творческой инициативы, самостоятельности, познавательной активности во всех структурных подразделениях образовательных учреждений. Это касается учреждений дополнительного образования, призванных дать возможность человеку приобрести устойчивую потребность в познании и творчестве, максимально

реализовать себя, самоопределиться предметно, социально, профессионально, лично.

Таким образом, актуальность программы обусловлена социально-экономическими и образовательно-практическими факторами.

3 Особенности программы.

Парикмахерское искусство как вид декоративно-прикладного искусства востребовано на сегодняшний день. Оно является не только доступным, но и жизненно необходимым для всех членов общества вне зависимости от пола, возраста, социальной принадлежности. Это обстоятельство порождает востребованность специалистов-парикмахеров на рынке труда и, следовательно, необходимость подготовки таких специалистов. Государственные и негосударственные учреждения дополнительного образования, студии, кружки, школы развития, курсы и т.п. готовят парикмахеров по своим образовательным программам.

Все проанализированные из доступных для ознакомления программ являются авторскими, все преследуют различные цели, решают различные задачи, отличаются содержанием, рассчитаны на различный срок обучения, опираются на имеющуюся материально-техническую базу.

Образовательная программа «Златовласка» имеет ряд отличий от названных программ в целевом, содержательном и методическом аспектах.

Цель настоящей программы определена как формирование профессиональной и общекультурной компетенций обучающихся, развитие их творческих способностей при овладении основами парикмахерского искусства по разделу «Прически на длинные волосы». Другие программы указывают в качестве целей образования: профессиональную ориентацию подростков в сфере парикмахерских услуг; развитие личности обучающихся в процессе становления мыслительных, творческих, деятельностных способностей, обучение начальным навыкам мастерства.

В содержательном аспекте в программе «Золотой локон» основное внимание уделяется прическам на длинные волосы. Выбор такого содержания обусловлен несколькими причинами. Во-первых, именно эта отрасль парикмахерского дела пользуется большой популярностью у обучающихся. Во-вторых, прически на длинные волосы наиболее доступны для выполнения обучающимися указанной в программе возрастной категории. В-третьих, обучение этому разделу укладывается в оптимальный период (один год). В-четвертых, имеющаяся материально-техническая база соответствует реализации программы предлагаемого содержания. Содержание других программ включает обучение стрижкам, укладкам и т.д.

В методическом аспекте данная программа, в отличие от других, обеспечена авторским учебным пособием, дидактическими и контрольно-измерительными материалами.

Таким образом, особенности представляемой программы заключаются в следующем.

1 Данная дополнительная образовательная программа опирается на Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего

образования, обеспечивая, таким образом, преемственность всех ступеней образования в области развития познавательной деятельности обучающихся, формирования направленности их личности, развития их способностей, формирования индивидуальности, в области профессиональной подготовки, развития мотивации к образованию и самообразованию.

2 Содержание программы предусматривает связи со многими предметами основной образовательной программы общего образования: изобразительное искусство, технология, история, химия, биология. Межпредметный подход представляет обучающимся идеальную возможность повторить то, что они уже изучили, связать с тем, что они уже знают, активизировать свои знания, применить их в новой ситуации, интегрировать их для получения нового результата.

3 Раздел «Методическое обеспечение программы» дополнен авторским учебным пособием «Прически на длинные волосы с элементами плетения», которое можно использовать в качестве иллюстративного материала, для самостоятельной работы, для контроля и самоконтроля.

4 В разделе «Ожидаемые результаты и способы определения их результативности» предложен оценочный инструментарий, позволяющий не только контролировать, но и существенно повысить эффективность обучения.

5 Содержание программы расширено в соответствии с тенденциями, возникшими в последнее время в области парикмахерского искусства: введен раздел «Украшения для волос из фоамирана своими руками». Фоамиран или пластичная замша – это современный мягкий синтетический материал, который с большим успехом применяется в различных видах рукоделия, в том числе и для создания эффектных аксессуаров для причесок.

4 Адресат программы.

Программа рассчитана на детей среднего и старшего школьного возраста, проявляющих интерес к изучению парикмахерского искусства. В возрасте 11-15 лет у ребенка развивается интерес к познанию различных профессий, в том числе и к парикмахерскому искусству. Задача педагога – помочь обучающимся освоить азы профессии парикмахера в разделе «Прически на длинные волосы».

5 Объем и сроки освоения программы.

Программа рассчитана на 1 год – 72 часа, из них 30 часов – теория, 42 часа – практика. 2 часа в неделю – для индивидуальных занятий, по 1 часу 2 раза в неделю.

6 Формы обучения.

Занятия проводятся в форме очного обучения (Закон № 273 – ФЗ, гл. 2 ст. 17, п. 2).

7 Особенности организации образовательного процесса

Основной формой организации образовательного процесса являются индивидуальные занятия (Приказ № 1008, п. 7). Организация образовательного процесса по принципу индивидуального обучения способствует налаживанию непосредственного контакта обучающегося с педагогом, осуществлению возможности работать в оптимальное для

обучающегося время. Индивидуальное обучение позволяет полностью адаптировать содержание, методы и темпы образовательной деятельности обучающегося к его особенностям, следить за каждым его действием и операцией при решении конкретных задач, наблюдать его успехи, вносить вовремя необходимые коррективы в образовательную деятельность, что ведет к достижению высоких результатов обученности.

Во время подготовки и защиты творческих и исследовательских работ, подготовки к конкурсам и участия в конкурсах возможно формирование мини-групп с переменным составом обучающихся.

Типы занятий: комбинированное занятие; занятие сообщения и усвоения новых знаний; занятие, нацеленное на повторение и обобщение полученных знаний; занятие закрепления знаний, выработки умений и навыков; занятие применения знаний, умений и навыков. Традиционные занятия: лекция; семинар; дискуссия; ролевая игра.

8 Режим занятий. Занятия проводятся 2 раза в неделю по 1 академическому часу.

Таким образом, мы привели пример пояснительной записки конкретной дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы, успешно реализуемой на практике. Как показывает опыт работы автора, проектирование образовательной деятельности, отраженное в дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе, ведется строго в соответствии с нормативно-правовой базой, но при этом подразумевает определенную свободу в выборе целей, задач, форм организации образовательного процесса, базирующихся на концепции, разработанной педагогом [6, 7, 8]. Основой данной концепции послужил компетентностный подход в образовании, взаимосвязь профессиональных и коммуникативной компетентностей [2, 3, 4, 5], социальный заказ на личность, способную осуществлять творческую художественно ориентированную деятельность в сервисном секторе экономики.

Литература

1. *Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».*

2. *Ремизова, В.Ф. Концепт vs. ценность [Электронный ресурс] / В.Ф. Ремизова, Н.Г. Костина // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры: материалы Всероссийской науч.-метод. конф; Оренбург.гос.ун-т – Электрон.дан. – Оренбург: ОГУ, 2017 CD-R. – С. 2612 – 2620. Режим доступа: elibrary.ru/item.asp?id=28976801 ISBN: 978-5-7410-1639-8*

3. *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.

4. 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.

5. Ремизова, В.Ф. Формирование коммуникативной компетентности студентов в образовательном процессе: дис. канд. пед. наук. / В.Ф. Ремизова. – Оренбург, 2006. – 218 с.

6. Ханова, Е.Ф. Инновационные аспекты деятельности педагога [Электронный ресурс] / Е.Ф. Ханова // 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. 560 – 567.

7. Ханова, Е.Ф. Исследовательские проекты в образовательном процессе учреждения дополнительного образования [Электронный ресурс] / Е.Ф. Ханова // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Сборник – Оренбург, ОГУ, 2017. – С. 3568 – 3574. Режим доступа: elibrary.ru/item.asp?id=28976801 ISBN: 978-5-7410-1639-8

8. Ханова, Е.Ф. Свобода и ответственность в педагогической деятельности [Электронный ресурс] / Е.Ф. Ханова // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Сборник – Оренбург, ОГУ, 2016. – С. 2924 – 2920. Режим доступа: elibrary.ru/item.asp?id=25765821. ISBN 978-5-7410-1385-4

Исследование состояния сферы здравоохранения в муниципальных районах Оренбургской области

*Е.А. Чулкова, д.э.н., доцент,
А.Ф. Лаврухина*

Оренбургский государственный аграрный университет, Россия

Аннотация. В статье проведено исследование изменений в сельском здравоохранении на примере двух показателей – обеспеченности больничными койками и мощности амбулаторно-поликлинических учреждений. Установлены негативные тенденции, которые снижают качество услуг в этой сфере.

Ключевые слова: здравоохранение, динамика показателей, муниципальные районы.

Abstract. In the article, a study was made of the changes in rural health care on an example of two indicators – of the provision of hospital beds and the capacity

of outpatient polyclinics. Negative tendencies have been established, which reduce the quality of services in this area.

Keywords: health care, dynamics of indicators, municipal vicinity.

Здоровье является одной из ключевых составляющих, определяющих качество жизни населения, а его обеспечение и защита – главной задачей системы здравоохранения, под которой по определению Всемирной организации здравоохранения понимается совокупность организаций, институтов и ресурсов, предназначенных для действий в интересах здоровья граждан. В настоящее время в сфере здравоохранения существует немало проблем, в значительной мере обусловленных ее реформированием и постепенным замещением формально бесплатного государственного здравоохранения частным. Прежде всего, к ним относятся [3]: неравенство, проявляющееся в доступности социальных услуг для различных категорий населения; низкая заработная плата врачей и, как следствие, кадровый дефицит; невысокая эффективность системы здравоохранения и отсутствие стимулов к ее повышению.

Это актуально и для Оренбургской области. Кроме того, следует подчеркнуть, что экологическая ситуация в регионе и его отставание в развитии сферы здравоохранения ведут к повышенным рискам возникновения у населения сердечно-сосудистых заболеваний и онкологии, а также активизации таких социально-опасных заболеваний как туберкулез, алкоголизм, наркомания, ВИЧ-инфекция [6]. Согласно результатам социологического опроса населения муниципальных районов Оренбургской области, проведенного Институтом проблем регионального управления Оренбургского ГАУ в 2015 г. и направленного на выявление степени удовлетворенности жителей села существующими социальными условиями [2], к основным причинам неудовлетворенности жителей области медицинским обслуживанием, в первую очередь, относятся:

- плохое оснащение медицинских учреждений (63,8% опрошенных);
- недостаток врачей-специалистов (58,1%);
- высокая стоимость лекарств (40%);
- территориальная удаленность медучреждений (34,3%);
- увеличение объема платных услуг (21,6%).

Проведенное в [7] исследование показывает, что ожидаемая продолжительность жизни населения в значительной степени связана с ресурсообеспечением сферы здравоохранения конкретной территории.

Выполним анализ динамики показателей сферы здравоохранения Оренбургской области (таблица 1), используя данные статсборника [1].

В связи с изменением административно-территориального устройства региона (с 2016 г. в его состав входят 12 городских округов и 29 муниципальных районов), анализ проводился в период с 2000 г. по 2015 г.

В 2000-2015 гг. наблюдается устойчивое сокращение числа больничных коек (на 10515 единиц), а также их количества на 10 000 человек населения (на 39,5 единиц). Кроме того, снижаются и показатели мощности амбулаторно-

поликлинических организаций как абсолютные, так и относительные. Сокращение количества больничных коек приводит к увеличению посещаемости амбулаторно-поликлинических учреждений и повышению нагрузки врачей. Например, в 2015 г. по сравнению с 2010 г. число больничных коек уменьшилось на 3688, а численность населения, приходящаяся на одного врача, возросла на 21,7 человека. Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений на 10000 человек сельского населения, в свою очередь, увеличилась на 1,5 человека в смену.

В целом по Оренбургской области обеспеченность населения больничными койками составила в 2015 году 86,5 коек на 10 000 человек населения, но в сельской местности этот показатель равен только 50,7. Наиболее высокая обеспеченность больничными койками в абсолютных показателях наблюдалась в Оренбургском (1066 единиц), Соль-Илецком (463 единицы) и Гайском (310 единиц) районах, а самая низкая – в Матвеевском (56 единиц), Северном (50 единиц) и Светлинском (41 единица) районах. В то же время на 10 000 жителей данных районов приходилось несколько иное количество больничных коек (рисунок 1).

Таблица 1 – Динамика показателей сферы здравоохранения Оренбуржья (на конец года)

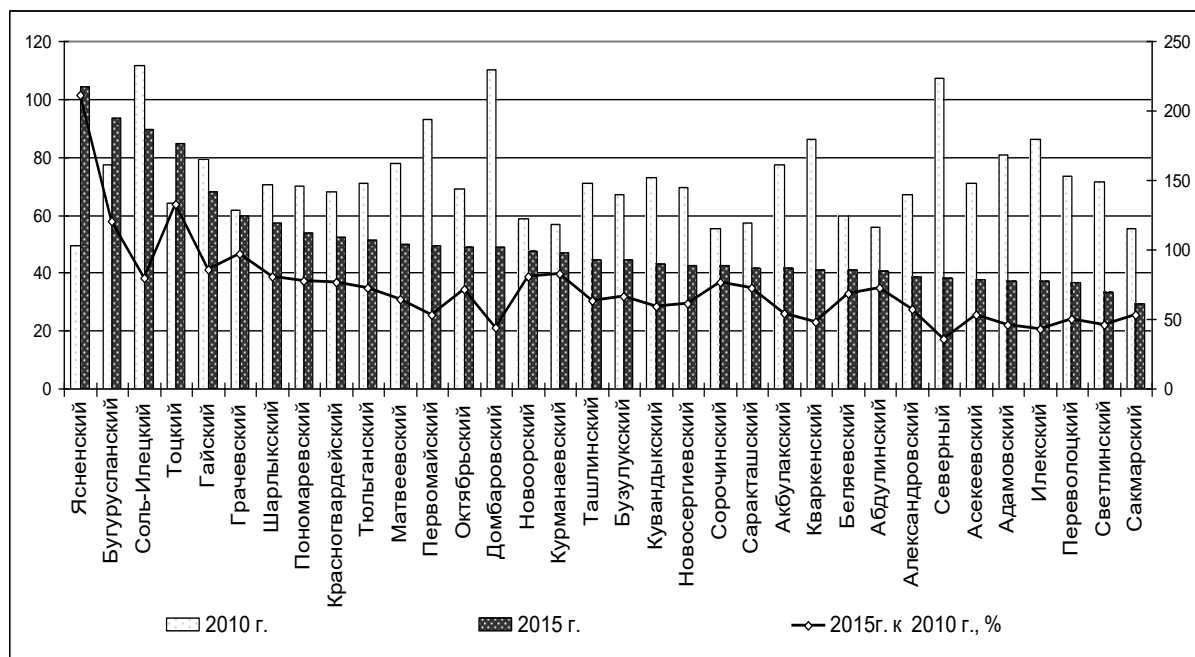
	2000г.	2005г.	2010г.	2013г.	2014г.	2015г.	2015 г. к 2000 г., (+/-)
Число больничных коек ¹⁾ (единиц)	27764	26607	20937	18587	17907	17249	-10515
Число больничных коек на 10000 человек населения	126,0	127,1	103,1	92,5	89,5	86,5	-39,5
Численность населения на одну больничную койку (человек)	79,4	78,7	97,0	108,1	111,8	115,6	36,2
Мощность амбулаторно-поликлинических организаций (число посещений в смену)	51774	53424	54850	53938	54726	54151	2377
Мощность амбулаторно-поликлинических организаций на 10000 человек (число посещений в смену)	235,0	255,2	270,0	268,5	273,5	271,5	36,5
Численность населения на одного врача (человек)	205,4	199,3	191,5	205,8	201,2	213,2	7,8

¹⁾ 2000 г., 2005 г. – включая койки дневных стационаров.

По относительным показателям лидируют Оренбургский (118,5 единиц), Ясненский (104,5) и Бугурусланский (93,5) муниципальные районы. В среднем в 2015 г. на 10 000 жителей сельской местности приходилось 52,5 больничных коек. Наиболее близкими к среднему значению данного показателя оказались Красногвардейский и Тюльганский районы, где на 10000 жителей приходится 52,2 и 51,5 единиц больничных коек соответственно. Доля районов, в которых этот показатель в 2015 г. был выше среднего, составила 25,7% (следовательно,

ниже среднего этот показатель в 74,3% районов области). Меньше всего больничных коек на 10 000 человек населения приходится в районах: Переволоцком – 36,9 единиц, Светлинском – 33,1 и Сакмарском – 29,6.

Мощность амбулаторно-поликлинических организаций Оренбуржья на конец 2015 г. составляла 54,2 тыс. посещений в смену, в расчете на 10000 человек – 271,5 посещений в смену. В сельской местности этот показатель значительно ниже, он равен 193,1.



Составлено авторами на основе данных статистического сборника [1].

Рисунок 1 – Число больничных коек на 10000 человек населения, единиц

Динамика числа посещений амбулаторно-поликлинических учреждений в смену на 10000 человек сельского населения в муниципальных районах, проранжированных по величине прироста (убыли) за период 2010-2015 гг. приведена в таблице 2.

Светлинский район, занимающий в 2015 г. предпоследнее место по обеспеченности больничными койками, имеет первое место в области по мощности амбулаторно-поликлинических организаций на 10 000 жителей – 484,8 посещений в смену. На втором месте находится Переволоцкий район (413,0 посещений в смену) и Бугурусланский (375,1). В среднем на 10 000 жителей муниципальных районов области в 2015 г. приходилось 241 посещение в смену. В 45,7% муниципальных образований (в 16 районах) этот показатель выше среднего. Следовательно, ниже среднего – в 19 районах (54,3%). Ближе всего к среднему значению в 2015 г. находятся Кваркенский и Александровский районы, их показатели соответственно равны 243,3 и 237,3 посещений в смену на 10 000 человек населения.

Таблица 2 – Мощность амбулаторно-поликлинических организаций на 10000 человек населения, число посещений в смену

	2000г.	2005г.	2010г.	2014г.	2015г.	2015 г. к 2010 г., (+/-)
1	2	3	4	5	6	7
Бугурусланский	104,1	172,2	236,8	250,0	375,1	138,3
Абдулинский	195,1	199,9	232,2	330,5	336,3	104,1
Новосергиевский	151,3	160,4	156,2	263,0	253,1	96,9
Северный	125,7	141,1	160,8	221,3	226,6	65,8
Переволоцкий	346,9	357,8	360,2	409,8	413,0	52,8
Первомайский	191,4	209,9	226,3	274,3	277,0	50,7
Светлинский	359,0	367,7	434,5	474,5	484,8	50,3
Ясенский	238,2	239,4	247,4	276,8	291,2	43,8
Кваркенский	192,1	193,0	201,8	239,5	243,3	41,5
Тоцкий	101,7	115,0	128,0	164,5	160,8	32,8
Октябрьский	202,7	218	224,6	254,3	257,2	32,6
Гайский	220,1	252,2	272,1	298,0	300,1	28,0
Грачевский	204,8	227,2	260,1	281,8	287,5	27,4
Курманаевский	184,9	282,8	314,4	335,6	341,6	27,2
Шарлыкский	234,5	245,1	272,6	288,3	291,4	18,8
Матвеевский	157,2	180,0	204,6	219,6	223,0	18,4
Александровский	178,9	197,1	220,0	233,9	237,3	17,3
Асекеевский	194,8	185,1	205,5	215,1	219,3	13,8
Соль-Илецкий	169,1	167,5	178,7	198,7	192,3	13,6
Красногвардейский	161,6	160,9	178,0	189,6	191,5	13,5
Акбулакский	166,7	190,2	203,0	232,8	214,7	11,7
Тюльганский	196,7	218,5	246,5	254,2	257,6	11,1
Пономаревский	96,2	103,9	113,5	120,3	122,9	9,4
Илекский	187,7	206,5	211,1	216,9	218,6	7,5
Ташлинский	175,9	183,7	188,0	193,1	194,5	6,5
Сорочинский	273,8	287,0	241,0	244,1	245,8	4,8
Бузулукский	150,3	127,3	124,0	125,9	128,2	4,2
Адамовский	285,7	290,0	297,7	295,3	300	2,3
Новоорский	179,0	194,1	192,3	186,4	188	-4,3
Саракташский	135,2	136,3	131,3	124,3	124,8	-6,5
Беляевский	139	158,6	170,4	135,5	158,9	-11,5
Домбаровский	137,8	178,5	188,2	174,1	174,8	-13,4
Сакмарский	151,4	128,8	209	158,8	160	-49
Кувандыкский	167,7	169,3	246,1	167,4	170,1	-76
Оренбургский	323,9	333,6	317,6	183,6	174	-143,6

Самая низкая мощность амбулаторно-поликлинических организаций на 10 000 человек населения наблюдается в Бузулукском (128,2 посещения в смену на 10 000 жителей), Саракташском (124,8) и Пономаревском (122,9) муниципальных районах.

По сравнению с 2010 г. в 2015 г. посещаемость амбулаторно-поликлинических учреждений сократилась в 7 муниципальных районах (20% от их общей совокупности), в 6 районах (17,1%) произошло ее увеличение, но не более чем на 5%. В большинстве районов (42,9%) рост значения рассматриваемого показателя составляет от 5 до 20%. В пяти муниципальных районах (14,3%) посещений стало больше почти на четверть, еще в двух муниципальных районах – более чем в половину. В Новосергиевском районе посещаемость амбулаторно-поликлинических учреждений выросла на 62%, а Бугурусланском – на 58,4%.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

1) В целом по области наблюдается сокращение основных показателей, характеризующих сферу здравоохранения, причем не только за последние 5 лет (2010-2015 гг.), но и за 15 (2000-2015 гг.). В частности, число больничных коек на 10 000 человек населения в 2015 г. к 2010 г. сократилось на 16,6 единиц, а относительно 2000 г. – на 39,5. В период 2010-2015 гг. увеличение этого показателя наблюдалось только в Ясенском, Тоцком и Бугурусланском районах (соответственно на 55, 20,9 и 16,1), а относительно начала исследуемого периода (2000 г.) он вырос лишь в Оренбургском (на 19,1) и в Тоцком (на 12,3) районах.

В 2010-2015 гг. наибольшее снижение числа больничных коек на 10 000 человек населения отмечается в Северном (на 68,8 единиц) и Домбаровском (на 61,6) муниципальных районах, по отношению к 2000 г. оно отмечалось в Переволоцком (на 88,6) и Домбаровском (на 84,4) районах.

2) Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений повысилась, как в целом по области, так и в большинстве муниципальных образований. Ее увеличение в 2015 г. по отношению к 2010 г. составило 1,5 посещения в смену на 10 000 человек населения, а по отношению к 2000 г. – 36,5 посещений в смену. К тому же, относительно 2010 г. она уменьшилась в 7 районах (Оренбургском, Кувандыкском, Сакмарском, Домбаровском, Беляевском, Саракташском, Новоорском). Сильнее всего – в Оренбургском (на 143,6 посещений в смену на 10 000 жителей). По сравнению с 2000 г. таких районов только четыре: Оренбургский, Сорочинский, Бузулукский и Саракташский. Наибольший рост этого показателя относительно 2010 г. произошел в Бугурусланском (+138,3 посещения в смену на 10 000 жителей) и Абдулинском (+104,1) районах, а относительно 2000 г. – также в Бугурусланском (+271) и Курманаевском (+156,7) районах.

Увеличение посещаемости амбулаторно-поликлинических организаций, приводит к тому, что нагрузка, приходящаяся на медицинский персонал, возрастает. В результате этого снижается качество оказываемых услуг. Повышение качества оказываемой медицинской помощи во многом зависит от рациональной организации деятельности амбулаторно-поликлинических организаций. Исследованные нами показатели могут быть дополнены анализом других, например, связанных с врачебным персоналом (трудовыми ресурсами).

Как приоритетное направление политики в сфере здравоохранения

должно рассматриваться укрепление первичной медико-санитарной помощи, это обеспечит значительно большее повышение эффективности использования ресурсов, чем в результате сокращения мощностей или закрытия больниц и других оптимизационных мероприятий [5]. Увеличение числа врачей участковой службы и числа участков, расширение функциональных возможностей врачей этого звена, развитие взаимосвязей между различными медицинскими службами, обеспечение преемственности лечения больного на всех его этапах являются наиболее важными мерами, соответствующими как сегодняшним, так и долгосрочным задачам развития этой сферы.

Регулирование здравоохранения, по нашему мнению, должно осуществляться на основе комплексного подхода к управлению региональной системой здравоохранения, сочетающего в себе государственный и частный подходы, экономические и социальные принципы [4]. К недостаткам государственного подхода следует отнести нормирование услуг, затрудняющее доступ к наиболее востребованным или наиболее сложным из них, наличие очередей на лечение, ограниченный выбор специалистов и другие. Главным же изъяном частного подхода является нарушение социального характера здравоохранения, принципов его доступности и всеобщности, отсутствие доступа к медицинским услугам для социально уязвимых групп населения.

Каждый из российских регионов уникален и обладает особенностями социально-экономического развития, обусловленными существующими различиями в политических, экономических, социальных, природно-климатических и экологических условиях, что, в свою очередь, определяет ключевые факторы, воздействующие на состояние его системы здравоохранения. В связи с этим важной задачей, решаемой на региональном уровне, становится поиск оптимального баланса государственного и частного подходов к регулированию здравоохранения, сочетания традиционных и современных методов управления этой сферой.

Литература

1. *Города и районы Оренбургской области. 2016: Стат.сб./ Оренбургстат. Оренбург, 2016. 257 с.*
2. *Дегтярева Т.Д., Чулкова Е.А., Торбина Е.С. Социальная ответственность агробизнеса: теория и практика применения. Оренбург, 2015. 211 с.*
3. *Кундакчян Р.М. Институциональные проблемы развития отраслей социальной сферы (на примере здравоохранения) // Проблемы современной экономики, 2010. № 2. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3168> (дата обращения 15.02.2018).*
4. *Панасюк М.В., Дасаева Р.Д. Проблемы совершенствования экономики здравоохранения регионов России// Актуальные проблемы экономики и права, 2014. № 2. С. 61-67.*
5. *Российское здравоохранение в новых экономических условиях: вызовы*

и перспективы: доклад НИУ ВШЭ по проблемам развития системы здравоохранения / рук. авт. колл. С.В. Шишкин; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2017. 84 с. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_29098196_75833871.pdf (дата обращения 20.03.2018).

6. Торбина Е.С., Дегтярева Т.Д., Чулкова Е.А. Стратегический мониторинг социального развития сельских территорий региона. Оренбург, 2016. 199 с.

7. Чулкова Е.А., Дегтярева Т.Д., Торбина Е.С. Исследование дифференциации социального развития сельских территорий // Известия Оренбургского государственного аграрного университета, 2015. № 3 (53). С. 212-216.

ГТО как способ повышения эффективности формирования профессиональных и этических качеств обучающихся

Н.С. Шуმიлина, к. п. н.

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

С.Р. Гилазиева, к. п. н.

В.В. Смородин, старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрен Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс «Готов к труду и обороне» как комплексная основа физического воспитания человека (ВФСК ГТО). Обосновывается содержание воспитательного потенциала ГТО и технологии реализации в условиях вуза, что способствует повышению уровня физической работоспособности, эффективности формирования профессиональных и этических качеств обучающихся, необходимых в трудовой деятельности.

Ключевые слова: ГТО, физическая культура, здоровье, саморазвитие, обучающиеся, профессиональные, этические, качества.

Abstract. In this article, the All-Russian physical culture and sports complex "Ready for work and defense" as an integrated basis for physical education of man (WFSK GTO) is considered. The content of educational potential of GTO and technology of realization in the conditions of high school is substantiated, that promotes increase of a level of physical working capacity, efficiency of formation of professional and ethical qualities of trainees, necessary in labor activity.

Keywords: GTO, physical culture, health, self-development, teaching, professional, ethical, quality.

Изменившиеся условия жизни населения нашей страны повлекли за собой соответствующие процессы во всех сферах жизнедеятельности людей:

научной, политической, экономической, культурной и других областях. Ученые констатируют факт изменения системы ценностных ориентаций, размытости нравственных ценностей в обществе [4, 6]. Общественное совершенствование требует от индивида стимулирования ответственности за происшедшее в стране, самодисциплины, нравственного саморазвития. На это ориентирована нравственность как устройство между индивидом и социумом.

Особая роль в подготовке физически и духовно здоровой, творчески активной, мобильной, ответственной и толерантной личности отводится физическому воспитанию молодежи [3]. Но и в области физического воспитания в последние годы наблюдается кризис: снижение уровня здоровья, физической активности обучающихся, обусловленной низкой эффективностью учебного-воспитательного процесса, отсутствие ценностной направленности физкультурно-массовых мероприятий, недостаточной пропаганды прикладной значимости физической культуры и спорта в военно-патриотическом и профессионально-этическом воспитании молодежи [1]. Не все отмечают влияние ВСФК ГТО на формирование общекультурных и профессиональных компетенций.

Для повышения эффективности воспитательного процесса молодежи необходимы новые подходы, средства, технологии, соответствующие индивидуальным особенностям занимающихся физической культурой и спортом, максимально реализующие интересы, склонности и способности молодежи [2, с. 12].

Приобщение обучающихся к проблеме сохранения здоровья путем подготовки к сдаче норм ГТО – это, прежде всего, процесс социализации, воспитания [2, с. 12]. Участие обучающихся во ВСФК ГТО формируют необходимые жизненные качества: физические, профессиональные, этические; укрепляет здоровье. Здоровье – это не только социальная категория, но и нравственная.

В контексте сегодняшних реалий необходимо рассматривать введение Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО) не только как нормативная сдача определенного набора тестов, а как комплексную основу физического воспитания населения страны, имеющая цель массового развития спорта. Внедрение вновь возрождённого комплекса ГТО решит огромный спектр задач в физкультурном образовании и позволит поднять его на новый качественный уровень. Физическая культура является частью общей культуры. Физкультурная образованность является фундаментальным условием активного освоения обучающимися ценностей физической культуры и занимает важное место в системе нравственного, умственного, этического, эстетического, трудового и др. воспитания и является обязательным предметом изучения всех образовательных учреждений.

Развитие комплекса ГТО является многообещающим направлением государственной политики, направленной не только на физическое оздоровление нации [13], но и на гармоничное и всестороннее развитие

личности, формирование различных компонентов деятельности человека, в том числе и этических качеств обучающихся, необходимых в трудовой и профессиональной деятельности.

Одной из главных задач нормативно-тестирующей части комплекса ГТО является выполнение государственных требований к физической подготовленности граждан. Попутно решаются и воспитательные задачи: приобщение к здоровому образу жизни; уважение к различным видам спорта; воспитание положительных нравственно-волевых и этических качеств личности (инициативность, честность, самостоятельность, взаимопомощь, смелость, решительность, уверенность в себе и т.д.)

Сами обучающиеся не в полной мере осознают влияние ГТО на формирование этического и профессионального. Очень маленький процент обучающихся самостоятельно желают сдавать нормативные тесты. Для этого нужен определенный уровень саморазвития. Готовность личности к самоопределению, самореализации и саморазвитию необходима обучающимся в его профессиональной подготовке [5, с. 66].

Технология саморазвития основывается на одном из важных факторов – активности личности, формирующей у человека активную жизненную позицию [5, с. 64]. Личностное саморазвитие возможно при наличии психических преобразований: самовосприятия, самоприятия, рефлексии, целеполагания, с планированием и предвидением окончательного результата. Саморазвитие имеет особое значение для развивающейся личности молодого специалиста. Движущей силой саморазвития являются борьба мотивов, преодоление недостатков через самоорганизацию своей жизнедеятельности. Эта борьба мотивов не возникает сама по себе – обучающийся нуждается в стимулировании потребности стать лучше, понять, какие качества нужны для самореализации себя в избранной профессии [5, с. 65].

Немаловажно учитывать соревновательный момент, который эффективно формирует интерес и мотивацию обучающихся в процессе и сдаче норм ГТО. Необходимо набрать определенную сумму баллов для награждения золотым, серебряным и бронзовым знаками отличия. При этом обучающиеся проявляют смелость, решительность, настойчивость, самообладание, стремление к самоутверждению, целеустремленность, социальная инициатива, чувство ответственности.

Тем не менее, на данный момент мы наблюдаем не достаточный уровень мотивации у обучающихся при выполнении тестовых заданий. Результаты тестирования по программе ГТО имеют низкую информационно-образовательную (ценность для человека), поскольку отсутствует взаимосвязь с показателями здоровья человека. Физическая культура еще не стала для молодых людей реальной ценностью и средством укрепления здоровья [7, с. 24]. Исходя из наших исследований, причина кроется (в силу возрастных особенностей) в изначальном убеждении обучающихся в наличии своего здоровья как к неизменной данности и, что ресурсы организма неисчерпаемы.

В результате социологического опроса, который проводился путем анкетирования, мы выявили некоторые моменты при сдаче ГТО, на которые

необходимо акцентировать внимание при формировании профессиональных и этических качеств обучающихся. В исследовании приняли участие обучающиеся 1-3 курсов Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова.

Уже на этапе подготовки обучающихся к сдаче ГТО необходимо использовать определенную систему педагогических воздействий, направленных на стимулирование развития физического и нравственного потенциала обучающихся, комплексное развитие физических, этических и профессиональных качеств. При выполнении тестовых заданий обучающимся необходимо максимально сконцентрироваться и мобилизовать свою волю. По сути, каждый двигательный тест, это оценка когнитивных и волевых возможностей человека. Выполнение тестов на низком качественном уровне, с одной стороны, соответствующее состояние когнитивной функции, а с другой – низкую мотивацию и силу воли человека [9, 8, с. 19]. Эти свойства затрагивают честь и достоинство человека, и он не должен принижать их намеренно.

Особое внимание необходимо уделить зачетному бегу на длинные дистанции. Многие обучающиеся испытали большие трудности при выполнении бега на 2 км (девушки) и 3 км (юноши). Данная дистанция предполагает наличие у обучающихся такого физического качества как выносливость. Если рассматривать данное качество в профессиональной деятельности, то студент должен быть работоспособным, целеустремленным, терпеливым, трудолюбивым, а для этого необходимы регулярные тренировки и планомерная работа в этом направлении. Обучающийся соревнуется прежде всего сам с собой. К сожалению, прохождение самой дистанции не является привлекательной для молодежи (монотонная, скучная). Самыми популярными среди студентов являются воркаут, паркур, сноуборд и т.д. видов спорта. Отсюда и снижение активности обучающихся.

Тем не менее, физическая культура несет в себе огромный потенциал для осуществления самообразования, побуждения к активности и стремления к самосовершенствованию [5, 11, 12].

Проведенный анализ позволит эффективнее решать назревшие педагогические аспекты, усовершенствовать системы организации и проведения ГТО. Наши исследования дают основание утверждать, что систематическая целенаправленная подготовка и участие в ВФСК ГТО, лаконично встроенная в образовательную среду обучающихся, способны эффективно формировать у них не только психофизические, но профессиональные и этические качества, что в конечном итоге повышает уровень выпускаемых специалистов, востребованных на рынке труда. Для этого необходимо соблюдать принцип формирования высокой социальной активности обучающихся.

Литература

1. Булгакова, О.В., Брюховских, Т.В., Пономарев, В.В. ГТО как вектор эффективности физического воспитания населения страны (научно-

педагогический аспект) // *Физическая культура: воспитание, образование, тренировка*. – 2015. - № 1.

2. Коган, О.С. *Некоторые медико-биологические аспекты перехода к сдаче норм ГТО в общеобразовательных школах* // *Физическая культура: воспитание, образование, тренировка*. – 2015. - № 1.

3. Манжелей, И.В. *Средо-ориентированный подход в физическом воспитании: монография* / И.В. Манжелей. – Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2005. - 208 с.

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. унт.* – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2014. С. 2356-2360. – ISBN 978-5-4417-0309-3.

5. Оплетин, А.А. *Духовно-нравственный аспект физического воспитания студентов в условиях вуза* // *Физическая культура: воспитание, образование, тренировка*. – 2018. - № 1. – С.64-66.

6. Ремизова В.Ф. *Формирование коммуникативной компетентности студентов в образовательном процессе: дис. канд. пед. наук.* / В.Ф. Ремизова. – Оренбург, 2006. – 218 с.

7. Стрижакова, О.В., Орлов, В.А., Фетисов, О.Б. *Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс ГТО: практические аспекты и проблемы* // *Физическая культура: воспитание, образование, тренировка*. – 2018. - № 1. – С.22-24.

8. Стрижакова, О.В., Орлов, В.А., Фетисов, О.Б. *Теоретические аспекты Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса ГТО* // *Физическая культура: воспитание, образование, тренировка*. – 2018. - № 1. – С.18-20.

9. Фудин, Н.А. *Медико-биологические технологии в спорте* / Н.А. Фудин, А.А. Хадарцев, В.А. Орлов. – М.: Изд-во «Известия». 2011. – 460 с.

10. Шумилина, Н.С. *Об эффективности комплекса педагогических условий формирования профессионально-этической направленности студента вуза* / Шумилина Н.С. *Вестник Оренбургского государственного университета*, 2015. - № 2 (177). – С.173-177.

11. Шумилина, Н.С., Гилязиева, С.Р., Смородин, В.В. *К вопросу о формировании профессионально-этической направленности в физкультурно-спортивной деятельности* // *Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях: электронный сборник научных трудов Одиннадцатой Международной научно-практической конференции* / Оренбург: Оренбургский филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2016. – С. 522-529.

12. *Физическая культура в системе профессиональной подготовки бакалавров: теоретический аспект: электронное учебное пособие* / Шумилина Н.С., Гилязиева С.Р., Холодова Г.Б. *Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование*. 2015. № 8-9 (75-76). С. 9.

Инклюзивное образование в Оренбургской области

Золотова Л. В.

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Колодяжная А. Ю.

*старший преподаватель кафедры финансов и кредита
Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается применение системы инклюзивного образования в Оренбургской области в разрезе основных видов образовательной деятельности. Приводятся статистические данные о численности лиц, получающих инклюзивное образование в регионе. Определяются основные элементы организации инклюзивного образования в системе высшего образования.

Ключевые слова: инклюзивное обучение, высшее образование, ограничения по здоровью, инвалидность, Оренбургская область

Abstract. The article deals with the application of the main types of educational activity. There are given the statistical data on the number of people receiving inclusive education in the region. There are defined the main elements of the organization of inclusive education in the system of higher education.

Keywords: inclusive education, higher education, health restriction, disability, Orenburg region.

Согласно № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», инклюзивное образование – представляет собой обеспечение равного доступа к образованию для всех обучающихся с учетом разнообразия особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей [4]. В свою очередь, предоставление равного доступа предполагает возможность совместного обучения лиц, имеющих ограничения по здоровью и лиц таких ограничений не имеющих.

По состоянию на 1 сентября 2016 года инклюзивное образование в Оренбургской области получают более десяти тысяч человек.

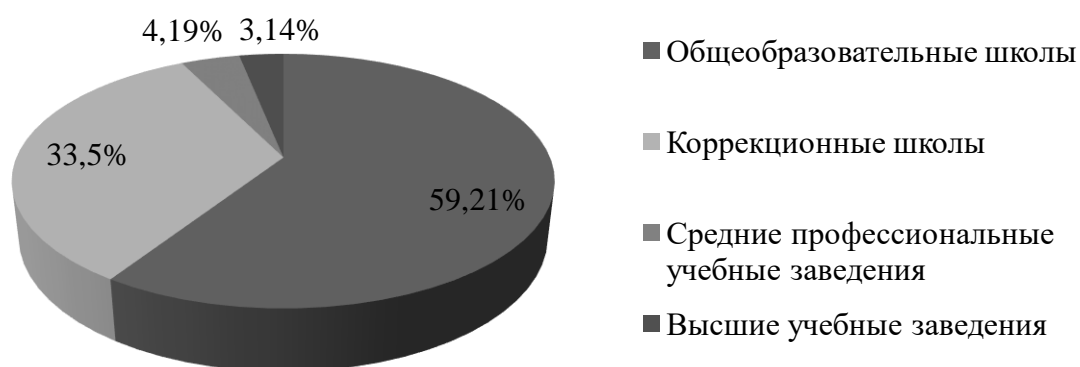


Рисунок 1 – Структура инклюзивного образования в Оренбургской области по видам учебных заведений на 1 сентября 2016 года

По данным рисунка 1 видно, что в структуре инклюзивного образования наибольший удельный вес занимают общеобразовательные школы, которые посещают 6194 человек (59,21%). В средних профессиональных учебных заведениях, представленных колледжами и техникумами, обучаются 4,19% (438 человек), и высшее образование получают 3,14% от общего количество лиц, имеющих специальные образовательные потребности, что в абсолютном выражении составляет 329 человек. Коррекционные образовательные учебные заведения также представлены в данной структуре, по состоянию на 1 сентября 2016 года в них обучается 3500 человек 33,5% от общего числа имеющих ограничения по здоровью. Однако назвать данные учебные заведения, осуществляющими инклюзивное образование достаточно сложно, так как процесс обучения ориентирован только на лиц с особыми потребностями.

Следует отметить, что в регионе проводится достаточно серьёзная работа по организации инклюзивного образования. За пять лет созданы условия в 177 базовых общеобразовательных организациях области. Каждая школа оснащена уличными пандусами, поручнями, кнопками вызова, выполнено расширение дверных проемов без порогов, установлено специальное оборудование для санузлов. На эти цели было направлено более 880 миллионов рублей. Из них 471 миллион рублей направлено на организацию и обеспечение инклюзивного образования в муниципалитетах области. Также из областного и муниципального бюджетов в рамках реализации госпрограммы «Доступная среда» в Оренбуржье направлено 72 миллиона рублей. Кроме того, в рамках этой программы приобретено оборудование, необходимое для организации нормального учебного процесса на сумму 209,3 миллиона рублей из федерального бюджета.

Несмотря на значительные усилия по обеспечению процесса инклюзивного образования в Оренбургской области следует отметить, что организация доступной среды для лиц с особыми образовательными потребностями происходит крайне неравномерно. При этом неравномерность в данном контексте можно рассматривать в двух основных аспектах. Первый

связан с существенными различиями в успехах по внедрению и практическому использованию инклюзивного образования в различных районах области. Второй обусловлен, тем, что основной упор в общей системе развития инклюзивного образования делается на общеобразовательные школы. В то время как, средние профессиональные и высшие учебные заведения остаются без должного внимания. Учитывая, что именно профессиональное образование позволяет получить возможность трудоустройства и дальнейшей социализации данный факт носит негативный характер.

Остановимся более подробно на инклюзивном образовании в высших учебных заведениях. Согласно «Методическим рекомендациям по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащённости образовательного процесса» обучению в высших учебных заведениях подлежат следующие категории инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

- с нарушениями зрения;
- с нарушениями слуха;
- с ограничением двигательных функций [2].

Обучение студентов каждой из вышеуказанных категорий, безусловно, будет иметь свои особенности. Однако организация этого процесса должна включать три основных элемента.

Первый элемент – техническое оснащение высших учебных заведений, включающий создание безбарьерной среды, наличие компьютерной техники, адаптированной для лиц с нарушениями слуха и зрения, звукоусиливающей аппаратуры, программ не визуального доступа к информации, программ-синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации.

Второй элемент – документально-правовое сопровождение, включающее комплекс положений о правилах приема и особенностях вступительных испытаний для лиц, имеющих особые образовательные потребности, особенностях организации процесса их обучения, а также адаптированные образовательные программы. Указанные документы должны быть доступны для ознакомления, размещены на официальном сайте высшего учебного заведения, наряду с прочей информацией, потенциально интересующей абитуриентов. Мониторинг официальных сайтов высших учебных заведений Оренбургской области показал, что вышеуказанная информация в том или ином объёме представлена практически у каждого образовательного учреждения высшей школы.

Третий элемент – кадровое обеспечение, включающее наличие в учебном заведении как медицинского сопровождения, тьютеров, педагогов-психологов, сурдопедагогов, так и профессорско-преподавательского состава, владеющими основами инклюзивного обучения, обладающего специальными знаниями в области психофизиологических особенностей инвалидов, специфике приема-передачи учебной информации, применения специальных технических средств обучения с учетом разных нозологий. [2]. В этой связи

следует отметить, что на базе ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный педагогический университет» организованы курсы повышения квалификации для педагогов, руководителей, социальных педагогов, учителей (логопедов и дефектологов), осуществляющих профессиональную деятельность с внедрением инклюзии в общеобразовательные учреждения. В системе высшего образования осуществляется подготовка студентов по Магистерской программе УГНС 44.00.00 Образование и педагогика по направлению 44.04.01 Педагогическое образование, «Педагогика инклюзивного образования» [1].

Таким образом, темпы внедрения технологии инклюзивного обучения в высшей школе в совокупное образовательное пространство Оренбургской области замедленны. Требуется детальное изучение вопросов, связанных с осуществлением инклюзивного обучения в рамках получения высшего образования в очной, заочной, очно-заочной и дистанционных формах. Для этого необходимо использовать позитивный опыт, имеющий место, как в российской, так и зарубежной практике.

Литература

1. Кочемасова Л.А., Никитенко Н.С. Теоретические предпосылки развития инклюзивного образования: научные исследования, практика внедрения // *Современные проблемы науки и образования*. – 2015. – № 2-2. URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=22281> (дата обращения: 26.09.2017).
2. «Методические рекомендации по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса» (утв. Минобрнауки России 08.04.2014 N АК-44/05вн). URL: http://www.ngma.su/inklyuzivnoe-obrazovanie/files/metod_min.pdf (дата обращения: 26.09.2017).
3. Михальчик Е.В. Состояние инклюзивного образования в системе высшего образования в России // *Современные проблемы науки и образования*. – 2014. – № 2. URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12445> (дата обращения: 26.09.2017).
4. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 N 273-ФЗ (последняя редакция). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174 (дата обращения: 26.09.2017).

Организация инклюзии в системе профессионального образования

*Козлова М. Н., ведущий специалист
Галева Н. В. специалист учебно-методического отдела
Дошлыгина Л. М.
специалист учебно-методического отдела
Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия*

Аннотация. Данная статья посвящена проблеме введения инклюзии в систему многоуровневого образования, где рассматриваются вопросы получения образования лицами с ограниченными возможностями здоровья в системе предпрофильного и профессионального образования, а также создания для этого доступной среды как оптимального условия реализации инклюзивного образования.

Ключевые слова: инклюзия, профессиональное образование, лица с ограниченными возможностями здоровья, инвалиды, коррекционное обучение, инклюзивное образование, равные возможности.

Abstract. This article is devoted to the problem of introducing inclusion in the system of multilevel education, which addresses the issues of education of persons with disabilities in the system of pre-professional and vocational education, as well as creating an accessible environment for this as an optimal condition for the implementation of inclusive education.

Keywords: inclusion, vocational education, persons with disabilities, disabled people, correctional education, inclusive education, equal opportunities.

Сегодня инклюзия рассматривается в качестве одного из стратегических направлений развития системы образования. Право на доступность качественного образования гарантировано российским законодательством всем обучающимся, независимо от индивидуальных возможностей, с учетом разнообразия особых образовательных потребностей. В последние годы актуализируется вопрос системной поддержки инклюзивного образования инновационными площадками, реализующими практику обучения детей-инвалидов и /или обучающихся с ОВЗ.

1. Понятие и сущность инклюзивного образования

В связи с тем, что инклюзивное образование, а также сам термин «инклюзия» в отечественном профессиональном сообществе появился сравнительно недавно, необходимо, прежде всего, рассмотреть сущность понятия «инклюзивное образование».

Инклюзивное образование (фр. *inclusif*-включающий в себя, лат. *include*-закрываю, включаю) - процесс развития общего образования, который подразумевает доступность образования для всех, в плане приспособления к различным нуждам всех детей, что обеспечивает доступ к образованию для детей с особыми потребностями.

Прежде чем говорить об образовании детей с ОВЗ, необходимо знать, что это за группа детей, каковы их особенности.

Дети с ограниченными возможностями - это дети, имеющие различные отклонения психического или физического плана, которые обуславливают нарушения общего развития, не позволяющие детям вести полноценную жизнь. Наличие того или иного дефекта (недостатка) не предопределяет неправильного, с точки зрения общества, развития.

По классификации, предложенной В.А.Лапшиным и Б.П.Пузановым, к основным категориям аномальных детей относятся:

а) Дети с нарушением слуха (глухие, слабослышащие, позднооглохшие); б) Дети с нарушением зрения (слепые, слабовидящие); в) Дети с нарушением речи (логопаты); г) Дети с нарушением опорно-двигательного аппарата; д) Дети с умственной отсталостью; е) Дети с задержкой психического развития; ж) Дети с нарушением поведения и общения; з) Дети с комплексными нарушениями психофизического развития, с так называемыми сложными дефектами (слепоглухонемые, глухие или слепые дети с умственной отсталостью).

Инклюзивное образование старается разработать подход к преподаванию и обучению, который будет более гибким для удовлетворения различных потребностей в обучении. При этом реализуются как образовательные профессиональные программы (в соответствии с государственным стандартом), так и реабилитационные мероприятия (компенсация ограничений жизнедеятельности).

Целью инклюзивного образования является создание безбарьерной среды в обучении и профессиональной подготовки людей с ограниченными возможностями. Данный комплекс мер подразумевает как техническое оснащение образовательных учреждений, так и разработку специальных учебных курсов для преподавателей и здоровых студентов, направленных на развитие их взаимодействия с инвалидами. Кроме этого, необходимы специальные программы, направленные на облегчение процесса адаптации студентов с ограниченными возможностями в образовательный процесс учебного заведения. Для организации такой работы сегодня в системе профессионального образования необходимо опираться на имеющийся зарубежный и отечественный опыт инклюзии в образовании.

2. Получение образования лицами с ограниченными возможностями здоровья в системе профессионального образования.

Современное законодательство, касающееся вопросов профессионального образования инвалидов, в основном предоставляет различные льготы. Особые права при приеме на обучение в средние профессиональные и высшие учебные заведения имеют дети-инвалиды, инвалиды I и II групп, инвалиды с детства, инвалиды вследствие военной травмы или заболевания, полученного в период прохождения военной службы, которым согласно заключению федерального учреждения медико-социальной экспертизы не противопоказано обучение в соответствующих образовательных учреждениях.

На сегодня имеется перечень нормативных документов, социально защищающих интересы студентов-инвалидов. Например, абитуриенту-инвалиду на вступительных испытаниях, проводимых вузом, должно предоставляться дополнительное время на подготовку и выполнения задания, но не более полутора часов. Законодательством предусмотрены и льготы, касающиеся стипендиального обеспечения студентов с инвалидностью. Инвалидам, бесплатно обучающимся, в государственных и муниципальных вузах на очной форме обучения дополнительно к академической стипендии выплачивается социальная стипендия.

Поскольку большинство инвалидов получают профессиональное образование в обычных учебных заведениях, встает вопрос о создании специальных условий в данных учебных заведениях.

В учебных заведениях должны быть созданы материально-технические условия, обеспечивающие возможность беспрепятственного доступа студентам с ограниченными возможностями здоровья в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (в том числе наличие пандусов, подъемников, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже здания). Обеспечивается выполнение дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей студентов с ограниченными возможностями здоровья (для слепых: компьютеры со специализированным программным обеспечением для слепых; для слабовидящих: обеспечение индивидуального равномерного освещения не менее 300 люкс; для глухих и слабослышащих: наличие звукоусиливающей аппаратуры и др.).

Государственные образовательные учреждения, самостоятельно определяя направления и порядок использования своих бюджетных и внебюджетных средств, обязаны создавать и специальные условия для студентов с ОВЗ. На данный момент в некоторых вузах России созданы центры поддержки студентов с инвалидностью, они, как правило, финансируются самими вузами или из средств, полученных в рамках различных грантовых программ. Так, МГТУ им. Н.Э. Баумана, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, Институт социальных технологий и реабилитации Новосибирского государственного технического университета и др. предоставляют специальные образовательно-реабилитационные программы для студентов-инвалидов в форме государственного заказа.

Как нам кажется, именно повышение уровня образования инвалидов через систему многоуровневого инклюзивного профессионального образования, уровня доступности объектов и услуг, предоставляемых населению, повысит степень экономической активности молодых людей с ОВЗ, будет способствовать более высокому уровню занятости этой категории граждан и приведет к относительной независимости от социальных выплат (пенсия по инвалидности, ежемесячные денежные выплаты) и, как следствие, к повышению потребительского спроса.

Литература

1. *Инклюзивное образование в России и Москве. Статистика и справочные материалы*/<http://www.dislife.ru/flow/theme/4696>
2. *Инклюзивное образование: идеи, перспективы, опыт*/Сост. Л.В. Голубева. – Волгоград: Учитель, 2011. – 95с.
3. *Парламентские слушания «Инклюзивное образование лиц с ограниченными возможностями здоровья в Российской Федерации: проблемы отрасли и общества»* (г. Москва, 12 апреля 2012г.) – Госдума РФ. Комитет по образованию/ <http://www.vestniknews.ru/>
4. *Федеральный закон от 24.11.1995г. №181-ФЗ (ред. от 06.11.2011г.) «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации* / <http://www.referent.ru/1/67160>.

Проблемные аспекты инклюзивного образования в высшем учебном заведении

*Лындина Е. Н., директор
Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Инклюзивный аспект деятельности ВУЗа подразумевает социально-психологическую и профессиональную направленность.

Социально психологическое сопровождение включает создание условий для обучения лиц с ограниченными возможностями (ВОЗ), психологическую их адаптацию. Одной из главных проблем готовности высших учебных заведений к принятию людей с ограниченными возможностями является соответствие инфраструктуры вуза. Важной составляющей политики инклюзивного обучения является непрерывная работа по ликвидации социальных барьеров, в виде готовности студентов к совместному обучению. Можно предположить, что совместное обучение может сказаться положительно на студентах, без ограничений по здоровью и будет способствовать развитию гуманности. Однако, сложность коммуникаций в группе очевидна, подтверждена практическим опытом и остро выражена на первых курсах обучения.

Обобщая мнение экспертов, можно выделить следующие препятствия развитию системы инклюзивного образования в вузе: отсутствие необходимой нормативной базы, недостаточность финансирования, отсутствие эффективной системы межведомственного взаимодействия, несоответствие социальной инфраструктуры потребностям лиц с ограниченными возможностями, недостаточная активность гражданского общества, отсутствие взаимодействия субъектов реабилитации, существующие

стереотипы в отношении людей с ограниченными возможностями здоровья, и социальная пассивность у многих людей с особыми потребностями.

На наш взгляд, немаловажным фактором в организации инклюзивного образования в вузе является уровень кадрового обеспечения, который должен соответствовать современным требованиям образовательной политики, а также увеличение финансирования системы инклюзивного профессионального образования с целью подготовки самих учебных заведений и их инфраструктуры к приему лиц с ограниченными возможностями.

В высшем учебном заведении при получении профессионального образования основой совместного обучения студентов с ограничениями по здоровью и без ограничений, являются государственные образовательные стандарты, обязательные для всех. Только при таком подходе к обучению студентов с ОВЗ можно рассчитывать, что после окончания вуза они как профессионалы могут быть конкурентоспособны на рынке труда.

Одним из показателей мониторинга эффективности вузов является трудоустройство выпускников. Компетентностный подход к обучению должен обеспечивать формирование общекультурных и профессиональных навыков и умений выпускника с ограниченными возможностями с целью его дальнейшего успешного трудоустройства. Между образовательными учреждениями и центрами занятости населения, работодателями должна осуществляться непрерывная взаимосвязь.

В Оренбургской области успешно адаптированы к инклюзивному образованию средние профессиональные организации: гуманитарно-технический техникум, Оренбургский автотранспортный колледж, колледж сервиса. Одно из старейших учебных заведений города - Оренбургский государственный экономический колледж-интернат с 1951 года традиционно осуществляют подготовку профессиональных кадров для предприятий Оренбурга и Оренбургской области в области бухгалтерского учета и финансов из числа лиц с ограниченными возможностями. Наравне с профессиональной подготовкой в колледже осуществляется проведение непрерывной реабилитационной работы с обучающимися из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Представляется возможным, что взаимодействие вузов со специализированными учебными заведениями по подготовке выпускников из числа лиц с ОВЗ, с целью обмена педагогами опытом по психологическому и педагогическому сопровождению процесса обучения дадут некоторый положительный эффект.

На базе Оренбургского педагогического университета и Оренбургского государственного университета осуществляется обучение на курсах по дополнительным образовательным программам, связанным с инклюзивным образованием.

Внедряются и инновационные формы реализации проектов инклюзии. Так с 28 по 30 сентября 2017 года в Оренбургской области прошел первый региональный этап национального чемпионата профессионального мастерства среди людей с инвалидностью «Абилимпикс». Организатором

мероприятия выступило министерство образования области при поддержке Правительства Оренбургской области. Программа чемпионата состоит из конкурсной, профориентационной, деловой и культурной программ.

Среди конкурсантов – обучающиеся специальных (коррекционных школ), студенты техникумов и колледжей области. В профориентационной программе чемпионата запланировано проведение ярмарки вакансий, направленной на профессиональное ориентирование обучающихся в выборе профессий и специальностей. В посещении ярмарки задействованы обучающиеся из общеобразовательных и специальных (коррекционных) школ города Оренбурга. Для участников чемпионата, школьников общеобразовательных и специальных коррекционных школ, родительской общественности в рамках программы предусмотрено психологическое сопровождение. Запланировано проведение психологической игры с элементами тренинга «Поверь в себя!», «Лабиринт выбора» и психологического квеста профориентационной направленности «Я и профессия». Деловая программа включает проведение тематического «круглого стола» по теме: «Абилимпикс» - как решение проблемы трудоустройства людей с инвалидностью», где планируется обсуждение вопросов развития инклюзивного профессионального образования, вопросов по созданию комплекса мер, направленных на развитие условий по расширению возможностей организации содействия трудоустройству людей с инвалидностью, вопросов участия работодателей в программе содействия в трудоустройстве инвалидов. В работе круглого стола примут участие члены Правительства, представители министерств Оренбургской области, работодатели-партнеры и руководители профессиональных образовательных организаций.

Проведение таких мероприятий с участием высших учебных заведений окажут благотворное влияние на адаптацию лиц с ограниченными возможностями как в социально-бытовом, так и в профессиональном аспекте.

Некоторые аспекты адаптации высшего образования к обучению лиц с ограниченными возможностями

Коське М. С.

к.э.н., доцент кафедры экономики

Мишучкова Ю. Г.

к.э.н., доцент кафедры экономики

Воюцкая И. В.

к.э.н., доцент кафедры экономики

Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. Увеличение числа лиц с ограниченными возможностями, и, как следствие, необходимость их интеграции в социум выдвигает проблемы

адаптации высшего образования. Решение этих задач направлено на обеспечение прав лиц с ограниченными возможностями на получение образования. При этом актуализируется проблема готовности образовательных учреждений и научно-педагогических работников к реализации программ инклюзивного образования.

Ключевые слова: высшее образование, лица с ограниченными возможностями, инклюзивное образование.

Abstract. The increase in the number of persons with disabilities, and, as a consequence, the need for their integration into society, poses the problems of adapting higher education. The solution of these problems is aimed at ensuring the rights of persons with disabilities to receive education. At the same time, the problem of readiness of educational institutions and scientific and pedagogical workers to implement programs of inclusive education is actualized.

Key words: higher education, persons with disabilities, inclusive education

На протяжении нескольких десятков лет идея инклюзивного образования является общепризнанной в большинстве цивилизованных стран мира. Принятие в 1994 году рядом стран Саламанской декларации положило начало официальному продвижению инклюзивного образования в мире. Именно она заложила ценностные установки для создания, системы образования, дающей равные образовательные перспективы для людей с ограниченными возможностями. Зарубежные исследователи констатируют, что ни один вопрос, как инклюзия за всю историю педагогики специального и общего образования не вызывал столько споров на протяжении значительного периода времени [1].

В 2006 году Россия ратифицировала Конвенцию «О правах инвалидов», которая была одобрена Генассамблеей ООН 13 декабря 2006 года и вступила в силу 3 мая 2008 года после того, как ее ратифицировали 50 государств. Глава МИД РФ Сергей Лавров подписал конвенцию 24 сентября 2008 года в Нью-Йорке [6].

Обеспечение прав лиц с ограниченными возможностями на получение образования поднимает проблему готовности образовательных учреждений различного уровня к реализации программ инклюзивного образования.

Как отмечает Симонова Т.Н.: «За рубежом доминирующей является Концепция безбарьерной образовательной среды, в которой не индивид приспособляется к образовательной среде, а среда изменяется таким образом, чтобы в нее были включены все, чтобы были учтены разные возможности усвоения учебного материала и разные способности к решению образовательных задач. Концепция барьеров на пути обучения заключается в направленности на анализ причин возникновения трудностей в области взаимоотношений, культурных различий, учебных планов, педагогических методик, политики управления образовательными организациями. Она привлекает внимание к тому, что необходимо сделать, чтобы улучшить обучение любого субъекта [7].

Актуальность проблемы инклюзивного образования обусловлена, прежде всего, ростом количества детей с ограниченными возможностями [2].

Выготский Л.С. полагал, что задачами воспитания ребенка с нарушением в развитии является его включение в жизнь социума и осуществление компенсации его недостатка каким-либо другим путем. Он утверждал, что широчайшая ориентировка на детей, имеющих нормальное психофизическое развитие, должна служить исходной точкой пересмотра специального образования [4].

В документах ЮНЕСКО инклюзия в образовательной сфере рассматривается как динамический метод позитивного реагирования на отношение к индивидуальным особенностям учащихся не как к проблеме, а как к возможностям для обеспечения учебного процесса [5].

Современная специальная, инклюзивная педагогика заботится об индивидуальном выстроенном образовании, дифференцированно определяет особые потребности ребенка и необходимые требования, а затем их реализует [8].

Поэтапное инклюзивное образование позволяет включить в социальную жизнь, людей с ограниченными возможностями. На всех этапах – дошкольное образование, основное общее образование, среднее профессиональное образование, высшее образование, должен быть реализован инклюзивный подход.

Для людей с ограниченными возможностями здоровья возможность получить образование имеет особое значение, что подтверждается данными: лишь 15-18% от общего количества инвалидов трудоспособного возраста имеют постоянную работу, но среди тех инвалидов, кто получил высшее и среднее образование, доля имеющих постоянную работу значительно выше - около 60% [3].

Эффективная реализация инклюзивного образования, на этапах дошкольного и школьного обучения, позволяет адаптировать выпускника школы к продолжению обучения с целью получения высшего образования, построенного на принципах инклюзии.

В основу инклюзивного высшего образования положена идеология, которая обеспечивает равные возможности студентов при получении образовательных услуг.

На сегодняшний момент можно выделить несколько тормозящих факторов для развития отечественного инклюзивного высшего образования:

- ✓ отсутствие адаптированных под потребности инклюзивного обучения образовательных стандартов высшего образования;
- ✓ несоответствие действующих учебных планов и их содержания программам обучения и образовательным потребностям студентов с ограниченными возможностями;
- ✓ отсутствие массовой специальной подготовки научно-педагогических работников образовательного учреждения высшего образования для обучения лиц с ограниченными возможностями;

✓ отсутствие официально утвержденных методик и технологий организации образовательного и коррекционного процесса для студентов с ограниченными возможностями;

✓ отсутствие в штатном расписании образовательных организаций высшего образования специальных должностей педагогических (сурдопедагоги, педагоги-психологи, тифлопедагоги и др.) и медицинских работников.

Устранение обозначенных факторов на всех уровнях регулирования образовательного процесса в высшем образовании позволит адаптировать высшее образование к обучению лиц с ограниченными возможностями.

Литература

1. Beacham, N., Rouse, M. *Student teachers' attitudes and beliefs about inclusion in inclusive practices* / N. Beacham, M. Rouse // *Journal of Research in Special Educational Needs*. - 2012. - Vol. 12. - P.3-11

2. Багдужева, К.Г., Гаджиев, И.А., Гаджиева, Ф.Г. *Инклюзивная культура образовательной организации: теоретико-методологические аспекты* // *Мир науки, культуры, образования*. - 2017. - № 1 (62). - С. 111-112.

3. Братчикова Ю.В., Герасименко Ю.А. *Актуальные проблемы внедрения инклюзивного образования в России* В сборнике: *Педагогика и психология здоровья учебное пособие - хрестоматия. Под науч. ред. Л.В. Моисеевой; Урал. гос. пед. ун-т.. Екатеринбург, 2013. С. 82-102.*

4. Выготский, Л.С. *Педагогическая психология* / Под редакцией В.В. Давыдова. – М.: Педагогика-Пресс, 1999. – 536с. (Психология. Классические труды)

5. *Программа международной деятельности ЮНЕСКО по развитию инклюзивного образования. [Электронный ресурс] URL: <http://inclusion.vzaimodeystvie.ru/inclusion/>*

6. РИА Новости <https://ria.ru/society/20120503/640208771.html>

7. Симонова, Т.Н. *Концептуальные основы инклюзивной дидактики* // В сборнике: *Инклюзивные процессы в образовательных организациях высшего и среднего профессионального образования: опыт, проблемы и перспективы сборник статей Всероссийской научно-практической конференции*. - 2017. - С. 67-72.

8. Фуряева, Т.В. *Социальная инклюзия в образовании: теоретико-методологический дискурс* // *Сибирский вестник специального образования*. - 2017. - № 1 (19). - С. 98-107.

Отдельные аспекты инклюзивного образования

Пустотина Н. В.

*старший преподаватель кафедры экономики
Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются особенности инклюзивного образования, внедряемого в Российской Федерации и в регионах. А также называются ряд проблем, не позволяющих всецело реализовать право лиц на инклюзивное образование. Приводятся примеры внедрения экспериментальных классов, как способ преодоления проблемных аспектов инклюзивного образования.

Ключевые слова: инклюзивное образование, адаптированная программа, индивидуальные возможности, доступность.

Abstract. In the article features of inclusive education introduced in the Russian Federation and in regions are considered. Also, a number of problems are mentioned that do not allow to fully realize the right of individuals to inclusive education. Examples are given of introducing experimental classes as a way of overcoming the problem aspects of inclusive education.

Key words: Inclusive education, adapted program, individual opportunities, accessibility.

В Федеральном законе Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ в пункте 27 части 1 статьи 2 законодательно закреплено «инклюзивное образование», то есть обеспечение равного доступа к образованию для всех обучающихся с учетом разнообразия особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей [1].

Соответственно возникает потребность в адаптированной образовательной программе, предназначенной для обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и при необходимости обеспечивающая коррекцию нарушений развития и социальную адаптацию указанных лиц, термин которой нашел свое отражение в п. 28 ч. 1 ст. 2 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». В научной литературе имеются разные мнения относительно толкования «инклюзивное образование». В частности Баранков В.Л., Волкова Н.С., Дмитриев Ю.А., Егошина Л.А., Еремина О.Ю., Жукова Т.В., Журавлева О.О., Кирилловых А.А., Махник Д.И., Павлушкин А.В., Пуляева Е.В., Путило Н.В. в своем совместном труде, ссылаясь на Захаренко Е.Н., Комарову Л.Н., Нечаеву И.В. [2] указывают на спорность термина «инклюзивное образование», которое по мысли законодателя, означает равнодоступное для всех обучающихся образование, но и в тоже время термин "инклюзивный" означает

"распространяющийся на широкий круг предметов (антоним эксклюзивный)" [3]. Инклюзивное образование, по мнению законодателя, предполагает обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья не в специализированном, а в обычном учебном заведении. При этом они по-прежнему могут получить образование и в специальных учреждениях.

При рассмотрении вопроса практической реализации права лица на инклюзивное образование мы можем столкнуться с рядом проблем. В частности, реализуя свое право, лицо, проходящее инклюзивное образование, проходит обучение в коллективе лиц, среди которых большинство может и не иметь подобные индивидуальные возможности, под которыми следует понимать ограничения здоровья, дающие лицу возможность использовать инклюзивный процесс. Соответственно возникает проблема психологического климата коллектива, готовности обеих сторон обучающихся принимать друг друга. На практике мы наблюдаем решение этой проблемы в виде создания экспериментальных классов, групп, в которых проходят обучение лица с индивидуальными способностями. В Оренбургском педагогическом колледже имени Николая Калугина с 2013 года работают экспериментальные классы, в которых обучаются дети с расстройствами аутического спектра. Ресурсный центр для детей с ограниченными возможностями здоровья на базе педагогического колледжа им. Н.К.Калугина Оренбурга представил на II Всероссийском конкурсе «Инклюзивная школа России – 2015» опыт развития инклюзивного образования в образовательной организации и стал лауреатом конкурса в номинации «Лучший ресурсный центр по инклюзивному образованию» среди 64-х образовательных организаций регионов России, из которых 59 – сельских, 161 – городских территорий.

Встречается мнение, что инклюзивное образование пришло на смену дистанционному образованию, но мы с таким мнением не можем согласиться, так как, дистанционное образование занимает свою самостоятельную и достаточно крепкую позицию, как способ получения образования.

Следует отметить, что адаптация инвалида и лица с ограниченными возможностями, предоставляющая им возможность инклюзивного образования, требует особой этики - этики общения, предполагает особые подходы к обеспечению доступности для данной категории лиц объектов социальной инфраструктуры, в том числе и образовательного учреждения, а также и наличие технических средств в целях обеспечения доступности этих объектов. Обеспечение доступности и технические средства, приспособления – это весьма затратная часть решения проблем, возникающих с внедрением инклюзивного образования повсеместно.

Однако, решение проблемы технического оснащения, на наш взгляд, не должна перекладываться полностью на плечи самой образовательного учреждения, необходимо наличие федерального финансирования.

И в тоже время, в финансировании нуждается не только образовательная организация, а и иные объекты социальной инфраструктуры. Обоснование

этому мы находим в характеристиках, которые раскрывают состояние доступности объекта:

- доступность объекта (к объекту) пассажирским транспортом (учитывается и месторасположение объекта, и возможность пассажирского транспорта при перевозке лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата
- низкопольные автобусы большой вместимости и троллейбусы, оборудованные откидными пандусами, следующие по графику, который можно уточнить круглосуточно по телефонам единой центральной диспетчерской службы пассажирского транспорта;

- наличие выделенного от проезжей части пешеходного пути;

- наличие перекрестков: нерегулируемые; регулируемые, со звуковой сигнализацией, таймером;

- наличие информации на пути следования к объекту: акустическая, тактильная, визуальная;

- учитываются перепады высоты на пути следования к объекту и прочие.

В настоящее время, при учете вышеизложенных обстоятельств, объекты социальной инфраструктуры, включая образовательные учреждения, можно отнести к категории «доступно условно» лицам, передвигающимся на креслах-колясках, с нарушениями опорно-двигательного аппарата, с нарушениями зрения, с нарушениями слуха и с нарушениями умственного развития.

Особая проблема возникает в отношении объекта, отнесенного к категории особо охраняемых объектов (памятники культурного наследия и т.п.), которые могут быть отнесены к категории «условно доступно», в силу отсутствия технического переоснащения объекта.

Таким образом, проблемы инклюзивного образования сохраняют свою актуальность, и недостаточное финансирование среди них выходит в настоящее на первое место.

Литература

1. *Об образовании в Российской Федерации. Федеральный закон №273 от 29 декабря 2012 года. Принят Государственной Думой 21 декабря 2012 года. Одобрен Советом Федерации 26 декабря 2012 года. С изменениями и дополнениями от 29 июля 2017 года// Собрание законодательства Российской Федерации. Издательство «Юридическая литература», 31 декабря 2012, №53, ст. 7598.*

2. *Научно-практический комментарий к Федеральному закону от 29.12.2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" (постатейный; издание второе, переработанное и дополненное) (под общей редакцией А.А. Кирилловых). - "Деловой двор", 2016 г.*

3. *Захаренко Е.Н., Комарова Л.Н., Нечаева И.В. Новый словарь иностранных слов. М.: ООО "Азбуковник", 2008. С. 30.*

Готовность образовательных организаций России к реализации инклюзивного образования

Салихов А. А.

д.с.-х.н., профессор кафедры менеджмента и торгового дела

Черникова О. Н.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и торгового дела

Абрамов С. Ю.

к.т.н., доцент кафедры менеджмента и торгового дела

Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются понятие и идея инклюзивного образования, показатели и критерии готовности образовательной организации успешно осуществлять инклюзивное образование.

Ключевые слова: идея инклюзивного образования, показатели и критерии готовности образовательной организации успешно осуществлять инклюзивное образование.

Abstract: The article deals with the concept and idea of inclusive education, indicators and criteria of readiness of the educational organization to successfully implement inclusive education.

Key words: idea of inclusive education, indicators and criteria of readiness of the educational organization to successfully implement inclusive education.

В России интенсивно формируется политика упразднения границ и барьеров, разделяющих людей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ), ограничивающих их образовательные права в силу расового, этнического, религиозного, гендерного, возрастного отличия и состояния здоровья.

Инклюзивное образование (от фр. *Inclusif* – включающий в себя) в настоящее время рассматривается как процесс изменения общего образования, направленный на формирование условий доступности образования для всех, в том числе детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). Идея инклюзии реализовывалась в мире в процессе масштабных изменений в понимании прав человека, его достоинства, идентичности, а также механизмов социальных и культурных процессов, определяющих его статус и влияющих на обеспечение его прав. Перемена в отношении к людям с ОВЗ стала лишь одним из проявлений этих изменений.

Принцип включающего (инклюзивного) образования провозглашен Саламанкской декларацией 1994 года: «Обычные школы должны принимать всех детей независимо от их физического, интеллектуального, эмоционального, социального, лингвистического или другого состояния и

создавать им условия на основе педагогических методов, ориентированных в первую очередь на потребности детей» [2].

Идея совместного обучения детей с ОВЗ с их сверстниками без таких ограничений для отечественной педагогики не является новой. О том, что детей с отклонениями развития можно и нужно обучать в массовых образовательных учреждениях писал еще в 20-е годы прошлого века Л.С. Выготский: «Специальная школа создает систематический отрыв от нормальной среды, изолирует аномального ребенка и помещает его в узкий, замкнутый мирок, где всё приспособлено к дефекту.... Эта искусственная среда не имеет ничего общего с тем нормальным миром, в котором ему придется жить. Специальная школа по своей природе антисоциальна и воспитывает антисоциальность. Надо думать не о том, чтобы как можно раньше изолировать и выделять аномальных детей из жизни, а о том, как раньше и теснее вводить их в жизнь» [1].

В настоящее время современное российское общество активно поддерживает идеи инклюзивного образования. Принят ряд как государственных, так и региональных документов определяющих ее развитие. В Оренбургской области много лет функционирует целостная система обучения, воспитания, реабилитации и психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья.

По состоянию на конец 2016 г. в школах Оренбургской области 3627 детей-инвалидов. Есть дети, которые включены в обучение по модели «частичная инклюзия», в последние 2 года число таких детей увеличилось. Создаются безбарьерные условия в общеобразовательных школах края.

В рамках реализации мероприятий государственной программы Оренбургской области «Доступная среда» в 2014-2016 гг. в общеобразовательных учреждениях области созданы универсальные безбарьерные условия для детей-инвалидов. Однако не все проблемы организации инклюзивного образования еще решены. Так, только начинает набирать обороты идея совместного образования, не во всех учебных заведениях решены финансовые вопросы организации инклюзивного обучения, отсутствуют технологии вовлечения родителей в процесс инклюзии, учитывающие особенности воспитания детей в семьях, воспитывающих детей с ограниченными возможностями здоровья и их сверстников с нормативным темпом развития.

Для успешного развития инклюзивного образования в области нами разработаны показатели и критерии его успешной организации:

1. наличие нормативной базы, фиксирующей права ребенка с ОВЗ-
 - внесены изменения в устав образовательной организации в части совместного обучения (воспитания), включая организацию совместных учебных занятий, досуга, различных видов дополнительного образования, лиц с ОВЗ и лиц, не имеющих таких ограничений;
 - разработаны локальные акты образовательной организации, регламентирующие деятельность по организации обучения лиц с ОВЗ -

разработаны локальные акты, обеспечивающие специальные условия для обучающихся с ОВЗ, включенных в образовательный процесс;

- приняты индивидуальные учебные программы, учебно-тематические планы для обучения каждого ребенка с ОВЗ; имеется документация, позволяющая отследить прохождение образовательной программы, динамику обучения ребенка с ОВЗ, коррекционную работу с ним, осуществляется плановая подготовка (переподготовка) кадров для работы с детьми с ОВЗ, организация питания и медицинского сопровождения;

2. материально-техническое (включая архитектурное) обеспечение:

- соблюдение санитарно-гигиенических норм образовательного процесса;

- возможность для беспрепятственного доступа обучающихся с ОВЗ к объектам инфраструктуры образовательной организации (пандусы, реконструированные входы, специальная окраска стен для слабовидящих детей, двери с широким проемом и отсутствие порогов, поручни, удобный доступ в столовую, удобный доступ в спортивный зал, доступная для детей с ОВЗ территория образовательной организации наличие адекватно оборудованного пространства, рабочего места ребенка),

- наличие санитарно-бытовых условий (оборудованная санитарно-гигиеническая комната, места личной гигиены, специальная мебель, наличие оборудованных гардеробов;

3. организационно-педагогические условия:

- создана атмосфера эмоционального комфорта,
- сформированы взаимоотношения в духе сотрудничества и принятия особенностей каждого;

- применение адекватных возможностям и потребностям обучающихся современных технологий, методов, приемов, форм организации учебной работы;

- адаптация содержания учебного материала, выделение необходимого и достаточного для освоения ребенком с ОВЗ;

- адаптация имеющихся или разработка необходимых учебных и дидактических материалов и др.

- организация внеклассной работы, направленной на раскрытие творческого потенциала каждого ребенка с ОВЗ, реализацию его потребности в самовыражении;

- использование адекватных возможностям детей с ОВЗ способов оценки их учебных достижений, продуктов учебной и вне учебной деятельности;

- индивидуализация образования: расписание, соответствующее САНПин и индивидуальным образовательным потребностям воспитанников с ОВЗ, индивидуальные образовательные маршруты, соответствующие типологическим особенностям учащихся и рекомендациям ПМПК;

4. программно-методическое обеспечение образовательного и воспитательного процесса: наличие адаптированных программ, соответствующих образовательным потребностям детей с ОВЗ, наличие

соответствующей учебно-методической литературы и материалов по всем учебным предметам основной образовательной программы, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования;

5. психолого-педагогическое сопровождение детей с ОВЗ: наличие в штатном расписании специалистов психолого-педагогического сопровождения для детей с ОВЗ (социальный педагог - тьютор и др.), оборудована релаксационная комната (психологической разгрузки);

6. физическое образование и воспитание: наличие специального оборудования для проведения занятий по физической культуре, созданы условия для участия детей с ОВЗ в спортивно-оздоровительных мероприятиях и др.

Для России важно создание условий для развития инклюзивного образования лиц с ОВЗ на всех уровнях образования – от детского сада до вуза.

Литература

1. *Выготский, Л.С. Собрание сочинений. В 6 томах, т. 5, 1983. – 462 с.*
2. *Инклюзивное образование: право, принципы, практика / Н.В. Борисова, С.А. Прушинский. Отв. ред.: М. Ю. Перфильева. - М.: Владимир, Транзит-ИКС, 2016.- 215 с.*

К вопросу об инклюзивном образовании в вузе

Шумилина Н. С.

к.п.н., доцент кафедры социально-гуманитарных и математических дисциплин

Трипкош В. А.

к.т.н., зав. кафедрой социально-гуманитарных и математических дисциплин

Матвеев А. Г.

к.п.н., доцент кафедры социально-гуманитарных и математических дисциплин Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. На современном этапе государственной политики России одним из приоритетных направлений считается инклюзивное образование как первая ступень инклюзии в обществе. Государственные и общественные организации прилагают значительные усилия для привлечения лиц с ограниченными возможностями к систематическим занятиям физической культурой и спортом как к простому и эффективному средству адаптации. Актуальной проблемой является включение инвалидов и лиц с ВОЗ в физкультурно-спортивную деятельность, создание инклюзивной среды вуза. Мультидисциплинарный подход к научно-методическому обеспечению помогает осуществить быструю трансляцию в практику адаптивной

физической культуры информационных технологий в управлении реабилитационным процессом.

Ключевые слова: инклюзивное образование, мультидисциплинарный подход, физическая культура, адаптация, здоровьесбережение.

Abstract. At the present stage of Russian state policy one of the priority directions is considered inclusive education as the first step of inclusion in society. State and public organizations have made significant efforts to attract individuals with disabilities to systematic occupations physical culture and sport as simple and effective means of adaptation. The actual problem is the inclusion of persons with disabilities and individuals with who in physical culture and sports activities, creating an inclusive environment of the University. A multidisciplinary approach to scientific and methodological support helps to provide fast stream in the practice of the adaptive physical education information technologies in the management of the rehabilitation process.

Key words: inclusive education, a multidisciplinary approach, physical culture, adaptation, health protection.

На современном этапе государственной политики России одним из приоритетных направлений считается инклюзивное образование как первая степень инклюзии в обществе, одна из гуманистических идей его развития. Вовлечение в активную спортивную жизнь людей с ограниченными возможностями здоровья не только имеет огромное значение для них самих, но и является примером гармонично развивающегося общества.

Инклюзивное образование предусматривает качественно новые изменения во всей системе образования [10]. В современном обществе основной задачей по отношению к людям с ограниченными возможностями является максимально адаптировать их к самостоятельной жизни, труду, помочь приобрести навыки комфортного и продуктивного общения с окружающими [1]. Адаптация таких людей может быть осуществлена путем их целенаправленного развития и внедрения в различную социальную деятельность [11].

Поступая в вуз, студенты имеют отклонения и заболевания, которые влияют на адаптацию [3], освоение профессиональных компетенций, а также тех ценностей, которые должны сформироваться по окончании учреждения высшего профессионального образования. Различные факторы оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на социальное развитие личности студента с ОВЗ. Феномен социального развития личности рассматриваемого контингента студентов многогранен и включает в себя физическую, психологическую и социальную стороны [2]. Особенности психики, вызванные инвалидностью, обуславливают трудности адаптации человека, которые, в свою очередь, приводят к повышению риска возникновения болезненных состояний [7]. Болезни и их последствия могут влиять на изменение психического склада человека, что приводит к

дезадаптации, требуя психологической помощи в преодолении болезней и восстановлении адаптационных способностей [4].

Реализация педагогической концепции социального развития личности студента с ВОЗ на основе индивидуальных образовательных траектории имеет ряд особенностей, способствуя успешной социальной адаптации, социализации, инкультуризации, социальному воспитанию, что диктует необходимость как профилактики личностных отклонений, так и формирования профессионально активной личности. Это целенаправленный, длительный, специально организованный процесс педагога с учащимися с ОВЗ, ориентированный на превенцию социальных отклонений личности, обеспечивающих эффективность перехода к социально развитой личности.

В последние годы государственные и общественные организации прилагают значительные усилия для привлечения лиц с ограниченными возможностями к систематическим занятиям физической культурой и спортом как к простому и эффективному средству адаптации в обществе [11].

Мероприятия по улучшению условий занятий физической культурой и спортом инвалидов и граждан с ограниченными возможностями отражены в государственном плане «Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года [5]. Принятый 4 декабря 2007 г. Федеральный закон № 329 «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» обращает особое внимание на адаптивную физическую культуру. В Российской Федерации к 2020 г. предполагается увеличение систематически занимающихся инвалидов адаптивной физической культурой и спортом до 2,5 млн. человек.

Актуальной проблемой является включение инвалидов и лиц с ВОЗ в физкультурно-спортивную деятельность, создание инклюзивной среды вуза. В ФГОС ВО обозначено следующее: «Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья организации устанавливается особый порядок освоения дисциплин (модулей) по физической культуре и спорту с учетом состояния их здоровья» (п. 6.5). Это могут быть подвижные занятия адаптивной физической культурой в специально оборудованных спортивных, тренажерных и плавательных залах или на открытом воздухе; занятия по настольным, интеллектуальным видам спорта; лекционные занятия по тематике здоровьесбережения.

Для формирования индивидуальной образовательной траектории для студентов с ОВЗ приемлемы следующие технологии: адаптационные, здоровьесформирующие, педагогические. Взаимосвязь технологий – один из способов воздействия на процессы развития, обучения и воспитания студента с ограниченными возможностями здоровья. Проблема адаптации представляет собой одну из важных общетеоретических проблем, т.к. адаптация студенческой молодежи к жизни – сложный и многогранный процесс, требующий вовлечение социальных и биологических резервов еще не до конца сформировавшегося организма. Осуществляемое на основе личностно развивающих ситуаций здоровьесформирование относится к тем жизненно важным факторам, благодаря которым студенты с ОВЗ учатся жить

вместе и эффективно взаимодействовать в процессе физкультурно-оздоровительной деятельности. Предполагается активное участие и самого обучающегося в освоении культуры человеческих отношений, в формировании опыта здоровьесформирования, который приобретается через постепенное расширение сферы общения и деятельности, развитие его саморегуляции, становление самосознания и активной жизненной позиции на основе воспитания и самовоспитания, формирования ответственности за свое здоровье, жизнь и здоровье других людей. Принципиально важными сторонами являются позиции студента с ОВЗ в образовательном процессе и его взаимоотношение с коллективом, что существенно раскрывается в педагогических технологиях, т.к. для студентов с ОВЗ важна психологическая составляющая взаимодействия, то есть благоприятная атмосфера.

Основная задача формирования образовательной траектории для студента с ОВЗ – выявление способностей обучающихся и поиск «себя», создание условий для индивидуального развития в избранной сфере профессиональной деятельности, расширение рамок взаимодействия с социумом. В данном случае физкультурное воспитание и самовоспитание личности обеспечивают телесное, психическое и нравственное здоровье, повышение двигательной активности и работоспособности, общефизических и координационных способностей, развитие познавательных и творческих способностей, отказ от вредных привычек, привлечение к систематическим занятиям физической культурой и спортом. Необходимо учитывать психологическую и физическую комфортность в процессе физкультурно-оздоровительной деятельности с учетом основного дефекта, вторичной патологии, сопутствующих заболеваний, двигательных способностей и социального опыта. Особенностью профессиональной подготовки студенческой молодежи с ОВЗ в процессе освоения физкультурно-оздоровительных практик является структурирование учебного материала на основе личностно ориентированного, ценностно ориентированного, системного и деятельностного подходов.

Анализ организации учебного процесса по дисциплинам (модулям) физической культуры и спорта для инвалидов и лиц с ОВЗ, обучающихся на очном отделении вуза, показал, что такие студенты обучаются дистанционно, или посещают лишь лекционный курс. Практические занятия с такими студентами не проводятся, они получают зачет за реферативную работу. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных организациях. Безусловно, наиболее оптимальный вариант – это создание в вузе условий для занятий студентов-инвалидов физической культурой и спортом в элективных группах вместе с другими студентами доступными видами спорта или двигательной активности в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида, что будет способствовать не только социальной адаптации и физической реабилитации самих инвалидов, но и социализации здоровых студентов, на которых частично будет возложена функция сопровождения инвалида на занятии.

Данная идея, заложенная в интегрированной воспитывающей физкультурно-спортивной среде и ее технологическое обеспечение логически вписывается в ФГОС ВО и позволяет выстроить единую систему образовательной программы на всех этапах физкультурного образования студента.

Обеспечение безопасности здоровья людей с ограниченными возможностями диктует необходимость научно обоснованного медицинского сопровождения педагогического процесса. В связи с этим перспективным видятся такие направления исследований:

- разработка современных высокотехнологичных методов диагностики, прогнозирования исходов влияния физической нагрузки на организм. При этом предполагается индивидуализированная корректировка уровня и направленности процесса коррекционных мероприятий;

- разработка экспресс-методик диагностического инструментария для оценки нервно-психического развития людей различных возрастных групп, что позволит обнаружить, вовремя скорректировать отклонения в психомоторном развитии человека и разработать индивидуальную программу медико-психолого-социально-педагогической помощи;

- разработка и внедрение в практику программы экспресс-диагностики комплексного сопровождения и возможности корректировки уровня адаптационных возможностей организма в процессе занятий адаптивной физической культурой у обучающихся с различными хроническими заболеваниями с помощью компьютерной программы персонализированного ведения [6].

Научно-методические подходы являются мультидисциплинарной стратегией, направленной на осуществление научных исследований, их быструю трансляцию в практику, использование информационных технологий в управлении реабилитационным процессом [9].

Комплексная система диагностики адаптационных возможностей организма занимающихся с различными патологическими состояниями в процессе адаптивной физической культурой и протокол мультидисциплинарного (медицинского, психологического и социологического) скрининга позволит адекватно и эффективно применять реабилитационные мероприятия, повысить результативность проводимых мероприятий, снизить временные затраты на оценку состояния здоровья и уровень адаптационных возможностей организма [6].

Студенты с ОВЗ в процессе обучения неодинаково воспринимаются окружающими, что в свою очередь формирует развитие отрицательного образа «Я». Тяжесть заболевания затрудняет восприятие ими образовательных программ. Применение технологии индивидуальных образовательных траекторий в работе со студентами с ограниченными возможностями здоровья позволит снизить уровень тревожности, а также признаки эмоциональной нестабильности.

Литература

1. Возмилкина, Е.Н. Система социальной поддержки семьи с ребенком-инвалидом в России / Е.Н. Возмилкина, Е.В. Олейник // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. – 2016. - № 10-2. – С.90-93.
2. Голикова, Е.М. Индивидуальные образовательные траектории студентов с ограниченными возможностями здоровья / Е.М. Голикова, А.Н.Козурман // Теория и практика физической культуры. – 2015. - № 1.
3. Ларионова, С.А. Социально-психологическая адаптация личности: теоретическая модель и диагностика / С.А. Ларионова. – Белгород, 2002. – 198с.
4. Меерсон, Ф.З. Адаптация: стресс и профилактика / Ф.З. Меерсон. – М.: Наука, 1981. -278 с.
5. Методические рекомендации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса [Электронный ресурс]: утв. Министерством образования и науки Российской Федерации 08.04.2014 г. № АК-44/05 вн. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Мультидисциплинарный подход к научно-методическому обеспечению деятельности центра адаптивной физической культуры для детей с ограниченными возможностями здоровья / Н.А. Фомина, М.Ю. Ушакова, И.В. Федотова // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. - № 3. – 2017. – С. 74-76.
7. Ольшанский, Д.В. Адаптация социальная / Д.В. Ольшанский. Философский энциклопедический словарь. – М.1989.
8. Реализация педагогической концепции социального развития личности студентов с ограниченными возможностями здоровья / Е.М. Голикова // Физическая культура: воспитание образование, тренировка. - № 6. – 2016. – С. 53-55.
9. Технологические особенности построения индивидуальных траекторий в образовательном пространстве вуза средствами адаптивной физической культуры / Т.М. Панкратович, Е.М. Голикова, П.П. Тиссен // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. – 2017. - № 1. – С.60-62.
10. Формирование готовности студентов института физической культуры и спорта к реализации инклюзивной формы образования в профессиональной деятельности / Г.М. Панкратович, Е.М. Голикова // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. - № 5. -2015. – С.55-58.
11. Ушакова, Л.Е. Дети-инвалиды в современном обществе / Л.Е. Ушакова // Наука, техника и образование. – 2014. - № 1 (1). – С. 90-91.

Научное издание

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

**Тринадцатая Международная научно-практическая конференция
(Оренбург, 25 апреля 2018 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/2018/prep.pdf>

Максимальный объем: 10 МБ.

Издательство «Научно-инновационный центр»
660127, г. Красноярск, ул. 9 Мая, 5, 192
Тел. (923) 358-10-20

Дата издания: 09.08.2018 г.

