

электронное периодическое издание

# ЭКОНОМИКА

“

## социум

ISSN 2225-1545

№ 11(30)-2016



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ  
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

# «Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

**ISSN 2225-1545**

Свидетельство о регистрации  
средства массовой коммуникации  
Эл № ФС77-45777  
от 07 июля 2011 г.

***Редакционный совет:***

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,  
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,  
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,  
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,  
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,  
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,  
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

**Отв. ред. А.А. Зарайский**

Выпуск № 11(30) (ноябрь, часть 2, 2016). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА**

**УДК 34.096**

*Aхметова А.Т.  
старший преподаватель  
кафедра «Гражданского права и процесса»  
Нафикова К.А.  
студент 4 курса  
факультет «Юриспруденция»  
Стерлитамакский филиал  
Башкирский Государственный Университет  
Россия, г. Стерлитамак  
Akmetova A.T., Senior Lecturer  
Department of "Civil Law and Procedure"  
Sterlitamak branch of Bashkir State University  
Russia, Sterlitamak  
Nafikova K.A.  
student  
4 year, the faculty of "Jurisprudence"  
Sterlitamak branch of Bashkir State University  
Russia, Sterlitamak*

### **ПРОБЛЕМАТИКА СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ SURROGACY ISSUES IN THE RUSSIAN LAW**

*Статья посвящена одной из новелл российского законодательства - суррогатному материнству. Науки, в том числе и медицина, не стоят на месте и каждое из нововведений должно иметь законные основания. Суррогатное материнство, на сегодняшний день, хоть и является выходом из затруднительного положения в жизни многих российских семей, все таки еще достаточно непонятно. Данной статьей хочется внести ясность в таком распространенном сейчас, а главное, необходимом действии.*

*The article is devoted to one of the stories of Russian law - surrogacy. Sciences, including medicine, do not stand still, and each of the innovation should have legitimate reasons. Surrogacy, to date, though a way out of the predicament in the lives of many Russian families, yet still quite unclear. With this article I want to clarify this is now widespread, and most importantly, the need for action.*

Рождение нового человека- событие, которое чаще всего становится одним из самых главных праздников в жизни семьи. Часто это событие является двигателем к созданию официально зарегистрированной ячейки общества. К сожалению, в силу различных обстоятельств, не всем людям, выпадает возможность познать счастье родительства.

Колоссальные достижения медицины в сфере репродуктивных технологий не только подарили семьям, отчаявшимся иметь детей,

возможность репродуктивного благополучия, но и подтолкнули к разработке и введению новых правовых норм, незнакомых доселе нашему обществу.

Правовое законодательство суррогатного материнства и прочих программ, основывающихся на репродуктивных технологиях, на сегодняшний день - сравнительно сложный вопрос в нынешней юридической практике. На языке обычных людей, такая процедура, значит вынашивание «на заказ» ребенка другой женщине. Если взглянуть на это с точки зрения закона, это совершенно не так.

Объединяющая черта всех форм, имеющей возможность к принятию, суррогатное материнство, в договорном соглашении между матерью вынашивающей и «заказчиками» родителями, согласно которому суррогатная мать искусственным путем, предполагающим использование биоматериалов «заказчика» матери или «заказчика» отца, либо же в совокупности, достигает диагноза «беременность» в чем мы разберемся далее, донашивании беременности, рождении ребенка и передаче новорожденного на усыновление «заказчикам» родителям.

Законодательством в Российской Федерации, а именно Федеральным законом № 323 «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21 ноября 2011 года, статьей 55 «Применение вспомогательных репродуктивных технологий» установлено: Вспомогательные репродуктивные технологии представляют собой методы лечения бесплодия, при применении которых отдельные или все этапы зачатия и раннего развития эмбрионов осуществляются вне материнского организма (в том числе с использованием донорских и (или) криоконсервированных половых клеток, тканей репродуктивных органов и эмбрионов, а также суррогатного материнства).

Иными словами, мужчина и женщина, вне зависимости от того, состоят они в браке или нет, имеют право на использование вспомогательных репродуктивных технологий, в присутствии обоюдного информированного добровольного согласия на данного рода медицинское вмешательство. Одинокая женщина так же имеет право на применение вышеназванных процедур.

Для того, чтобы обладать возможностью в участии в программе суррогатного материнства понадобятся конкретные медицинские показания, определенные в определены п. 79 Приложения № 1 к Приказу Минздрава РФ от «30» августа 2012 г. № 107н «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению».

В числе таких показаний указывают:

- а) отсутствие матки (врожденное или приобретенное);
- б) деформация полости или шейки матки при врожденных пороках развития или в результате заболеваний;
- в) патология эндометрия (синехии, облитерация полости матки, атрофия эндометрия);

- г) заболевания (состояния), включенные в Перечень противопоказаний;
- д) неудачные повторные попытки ЭКО (3 и более) при неоднократном получении эмбрионов хорошего качества, перенос которых не приводит к наступлению беременности;
- е) привычное невынашивание беременности (3 и более самопроизвольных выкидыша в анамнезе).

Суррогатной матерью же может быть женщина от двадцати до тридцати пяти лет, имеющая не менее одного здорового ребенка. Она должна получить медицинское заключение об удовлетворительном состоянии здоровья, позволяющем медицинское вмешательство данного рода и дать письменное информированное добровольное согласие на медицинское вмешательство. Состоящая же в браке потенциальная суррогатная мама, так же должна иметь согласие от супруга. Только при наличии всех этих условий, женщина может подвергаться процедуре искусственного оплодотворения или имплантации эмбриона в имеющих лицензию на проведение таких процедур медицинских учреждениях и выступать в качестве суррогатной мамы с точки зрения закона.

Главная проблема, которая может возникнуть у биологических родителей в случае суррогатного материнства - суррогатная мать, после рождения ребенка может передумать и не дать согласия биологическим родителям в записи их как родителей ребенка.

В соответствии с Семейным кодексом, п. 4 ст. 51, лица, состоящие в браке и давшие свое согласие в письменной форме на применение метода искусственного оплодотворения или на имплантацию эмбриона, в случае рождения у них ребенка в результате применения этих методов записываются его родителями в книге записей рождений. Лица, состоящие в браке между собой и давшие свое согласие в письменной форме на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, могут быть записаны родителями ребенка только с согласия женщины, родившей ребенка (суррогатной матери).

Закон «Об актах гражданского состояния» от 15.11.97 N 143-ФЗ статья 16 «Заявление о рождении ребенка» также гласит:

При государственной регистрации рождения ребенка по заявлению супружес, давших согласие на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, одновременно с документом, подтверждающим факт рождения ребенка, должен быть представлен документ, выданный медицинской организацией и подтверждающий факт получения согласия женщины, родившей ребенка (суррогатной матери), на запись указанных супружес родителями ребенка.

Подытожив вышесказанное, суррогатная мать может оставить себе ребенка, биологически чужого, но официально считаться его матерью со всеми, исходящими из этого, гражданско-правовыми последствиями.

С психологической точки зрения, суррогатная мать может пойти на это в силу возникновения материнских чувств, к вынашивающему ребенку, неверного толкования моральных ценностей. Нередки случаи и шантажа

биологических родителей.

Конечно, людям, для которых суррогатное материнство, возможно последний шанс заиметь ребенка, такой исход событий кажется катастрофичным, но и на этот случай, законодатель предусмотрел для нас выход.

Даже после того, как совершена запись в книге записей рождения, она может оспариваться в судебном порядке по требованию лица, фактически являющегося родителем ребенка исходя из Семейного кодекса.

В статье 52 СК РФ оспаривание отцовства (материнства) сказано, что запись родителей в книге записей рождений может оспариваться по требованию лица, записанного в качестве отца или матери ребенка, либо же лица фактически являющегося отцом или матерью ребенка. Супруг, давший в законном порядке согласие в письменной форме на применение метода искусственного оплодотворения, или на имплантацию эмбриона, не вправе, при оспаривании отцовства, ссылаться на эти обстоятельства. Супруг, и суррогатная мать, давшие согласие на имплантацию эмбриона другой женщине так же не вправе при оспаривании материнства и отцовства после совершения записи родителей в книге записей о рождении ссылаться на эти обстоятельства.

Ошибочно полагать, что грамотно составлений договор между биологическими родителями и суррогатной матерью предотвратит такое развитие событий. Признаваемый действующим гражданским законодательством договор, может заключаться лишь для приобретения или передачи гражданских прав и обязанностей. Передача ребенка же предметом договора быть не может, так как ребенок не может быть предметом сделки. Договор лишь предусматривает выплату определенной компенсации, для создания благоприятных условий суррогатной матери для вынашивания ребенка и последующей реабилитации. Так же договор должен содержать в себе положение о том, что в случае решения суррогатной матери в оставлении ребенка себе, она теряет право на выплату вышеуказанной компенсации и обязуется компенсировать несостоявшимся родителем (биологическим) все их затраты по данному договору.

Подводя итог вышесказанному, отношения между суррогатной матерью и биологическими родителями, должны быть переведены в гражданско-правовые рамки, что позволит гарантировать, что суррогатная мать, понимая бесперспективность своей позиции с правовой точки зрения, все-таки передаст ребенка его биологическим родителям.

Аюева О.А.  
магистр 2 курса  
факультет «Юриспруденция»  
Российская Таможенная академия  
Россия, г. Москва

## **АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПРАВИЛ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ**

Данная статья посвящена изменениям в законодательстве РФ в вопросах административной ответственности за нарушения таможенных правил (именно 16 главы КоАП). Также рассмотрен основной законопроект в этой области и предложения бизнес-сообщества по внесению поправок в законодательство. Проведены параллели с республикой Беларусь, а именно с последними изменениями административного и налогового права, касающегося нарушений таможенных правил.

Ключевые слова: административная ответственность; административное правонарушение; декларант; декларирование; таможенный представитель; пени.

Ayuueva O.A.  
master  
2nd year, the faculty of «Jurisprudence»  
Russian Customs Academy  
Russia, Moscow

## **ADMINISTRATIVE RESPONSIBILITY FOR VIOLATION OF CUSTOMS REGULATIONS: MODERN REALITIES**

*This article focuses on changes in matters of administrative liability for violations of customs rules (chapter 16 of the Administrative Code). Also considered the primary law in this area and the business community proposals to amend the legislation. Conducted parallels with the Republic of Belarus, namely, with the latest changes of the administrative and tax law relating to violations of customs rules.*

*Keywords: administrative liability; administrative violation; the declarant; declaration; Customs representative; fine.*

Сегодня в условиях экономического кризиса, связанного с девальвацией рубля 2014 года, создание благоприятного инвестиционного климата в Российской Федерации находится под угрозой. В связи с этим деятельность органов государства, в том числе Федеральной Таможенной службы, направлена на унификацию правил таможенного оформления, таким образом минимизируя последствия и смягчая удар по экономике. Речь идет не только о работе таможенных органов России, но и в целом Таможенного союза (ТС).

В последнее время в законодательстве стран Таможенного союза произошло достаточно большое количество изменений, направленных как на наделение таможенных органов новыми функциями, так и на либерализацию

норм, предусматривающих ответственность за противоправные деяния в таможенной сфере. Большая часть из них выдвинута бизнес-сообществом и касается изменений в сфере административной ответственности за нарушения таможенных правил, а именно ряда статей главы 16 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП)

В настоящее время процедуру согласования в федеральных органах исполнительной власти проходит законопроект, который:

- позволит в ходе административного производства обращать в собственность государства товары, явившиеся орудием совершения или предметом административных правонарушений, законный владелец которых не установлен, а также взыскивать с совершивших правонарушения физических лиц расходы на перевозку, хранение изъятых у них транспортных средств;

- закрепляет возможность взыскания издержек по делу об административном правонарушении с индивидуальных предпринимателей;

- устанавливает возможность исполнения конфискации предмета административного правонарушения по делам о незаконном использовании средств индивидуализации товаров (работ, услуг), таможенным органом, должностное лицо которого произвело его изъятие.

Кроме того, вступили в силу федеральные законы, согласно которым:

- по ряду статей главы 16 КоАП (Административные правонарушения в области таможенного дела (нарушение таможенных правил) снижены нижние пределы административных штрафов для юридических лиц, должностных лиц и физических лиц, а по части из них ответственность смягчена путем введения наказания в виде предупреждения;

- должностные лица таможенных органов наделены полномочиями по возбуждению и рассмотрению дел об административных правонарушениях в области дорожного движения и на транспорте, выявляемых при осуществлении транспортного контроля в пунктах пропуска, а также по рассмотрению некоторых категорий дел об административных правонарушениях в упрощенном порядке, предусматривающем назначение физическому лицу наказание в виде предупреждения или административного штрафа на месте совершения правонарушения;

- в случае самостоятельного выявления допущенных при таможенном декларировании товаров ошибок, добровольного их исправления и доплаты в федеральный бюджет таможенных платежей декларант либо таможенный представитель освобождается от ответственности за недостоверное декларирование товаров.

Также представляется целесообразным исключить из КоАП государств-членов ТС нормы об административной ответственности:

- за формальные нарушения, которые не влияют на правильное взимание таможенных платежей и применение запретов и ограничений на перемещение товаров через таможенную границу;

- не удовлетворяющие принципу формальной определенности (носящие

чрезмерно общий характер и не обеспечивающие единообразное понимание участниками таможенных правоотношений).

Данная норма носит чрезмерно общий характер, не обеспечивает единообразное ее понимание участниками таможенных правоотношений и создает конкуренцию иным нормам об административной ответственности.

Аналогичные изменения внесены и в административное и налоговое законодательство Республики Беларусь.

Так, лицо может быть освобождено от административной ответственности за недекларирование либо недостоверное декларирование товаров в случаях добровольного представления после выпуска товаров в таможенный орган обращения о внесении изменений и (или) дополнений в таможенную декларацию с приложением установленных законодательством документов.

Санкцией за совершение указанного правонарушения теперь предусмотрено, в том числе, наложение штрафа с конфискацией незадекларированных товаров, подлежащих таможенному декларированию, в части превышения над стоимостью и количеством товаров, перемещение которых через таможенную границу Евразийского экономического союза допускается без таможенного декларирования.

Статья 5.5 КоАП Белоруссии дополнена нормой, в соответствии с которой неуплата или неполная уплата таможенных платежей в размере не более одного процента от уплаченных платежей за каждый год проверяемого периода (периодов) не является административным правонарушением при условии устранения нарушений и (или) возмещения причиненного вреда в течение трех рабочих дней со дня подписания акта проверки.

В соответствии с внесенными изменениями в Налоговый кодекс Белоруссии в случае уплаты лицом таможенных платежей в течение десяти дней со дня получения решения об их взыскании, их уплата производится в размере в два раза меньше установленного, а при самостоятельном выявлении субъектами хозяйствования нарушений таможенного законодательства, добровольной уплате таможенных платежей и информировании о таких нарушениях таможенного органа, начисление пени не применяется.

Таким образом, современные реалии диктуют стране необходимость меняться, менять правила, на которых строится внешнеэкономическая деятельность, и всячески помогать рынку расти, идя на встречу интересам бизнес-сообщества. Все перечисленные инициативы имеют право на жизнь – большая часть выдвинута представителями бизнеса, а вот услышит ли их Правительство и насколько быстро среагирует на изменения рынка уже вопрос.

## СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ЗА ПРЕДЕЛАМИ ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы отличия в организации избирательного процесса за пределами территории Российской Федерации и проблемы, возникающие в связи с рядом законодательных ограничений, препятствующих волеизъявлению части зарубежных избирателей.

**Ключевые слова:** Выборы, избирательное право, зарубежье, явка, избиратели.

Структура и методология российской избирательной системы детально проработана и строго регламентирована. Содержание стадий избирательного процесса определено в Конституции РФ и ряде Федеральных законах, таких как "О выборах Президента Российской Федерации", "О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации" и "Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации". Во всех этих документах, отдельными пунктами отражены вопросы специфики организации избирательного процесса за пределами территории Российской Федерации. Многие из этих пунктов, порой существенно «ущемляют» права и возможности избирателей, проживающих за рубежом, реализовать свое конституционное право избирать или быть избранным.

Организационные и правовые разъяснения всех этапов избирательного процесса, а также конкретные действия его исполнителей прописаны в методических рекомендациях ЦИК РФ. Однако специфика организации избирательного процесса за рубежом, так существенно отличается по ряду пунктов от данного процесса на территории самой России, в связи с чем ЦИК РФ выпустил отдельное методическое пособие «Об особенности формирования участковых избирательных комиссий на избирательных участках, образуемых за пределами территории Российской Федерации при проведении референдума Российской Федерации, федеральных выборов, а также территориальных избирательных комиссий, формируемых для руководства их деятельностью».

Опыт последних кампаний 2003-2016 г. По выборам в Думу РФ показал, что многие этапы избирательного процесса, организуемого за пределами территории Российской Федерации нуждаются в совершенствовании как законодательной базы, так и практического применения.

Отметим основные моменты как правового, так и организационного отличия избирательных процедур за рубежом от внутрироссийских и ограничения, накладываемые различными законодательными актами, на граждан Российской Федерации, проживающих за пределами территории России и имеющих, гражданство иного государства, либо вид на жительство

в нем (далее - «зарубежные» избиратели).

### **Правовые ограничения**

1. «Зарубежные» избиратели не имеют права быть избранными в верховные органы власти

2. «Зарубежные» избиратели не могут быть членами избирательных комиссий, как с правом решающего, так и совещательного голоса

### **Проблемы в организации УИК за рубежом**

3. Участковая избирательная комиссия (УИК) может быть сформирована не позднее чем за три дня до дня голосования

4. Число членов УИК может быть минимальным при любой численности избирателей на участке

5. Количество государственных чиновников среди членов УИК не ограничено

6. Количество избирателей, записанных за каждым УИК неограниченно и может достигать несколько десятков тысяч человек на одном участке

7. Количество УИК определяется дипмиссиями России исходя из их людских ресурсов и разрешения властей страны пребывания и практически никак не связано с числом избирателей в стране

8. Представители от партий в УИК, должны проживать в стране голосования, а значит не могут быть членами УИК с решающим или совещательным голосом.

9. Наблюдатели в УИК от партий, должны пройти регистрацию в ТИК, которая оттуда переправляется в посольства стран, причисленных к данным округам

10. Отсутствие должного контроля со стороны партий и общественности за работой УИК за рубежом

### **Проблемы учета зарубежных избирателей**

11. География проживания зарубежный избирателей ограничена числом российских дипломатических миссий, организованных за пределами территории Российской Федерации.

12. Учет зарубежных избирателей основан на базе данных консульского учёта МИД РФ, что практически не отображает и половины избирателей данной категории, проживающих за рубежом.

13. Границы территорий УИК в странах зарубежья не определены

14. Регистрация избирателя может быть на УИК в момент голосования

15. Отсутствует система учета проголосовавших избирателей, в результате чего, избиратель может проголосовать на всех участках в стране его пребывания.

### **Проблемы в организации процесса голосования**

16. Инициирование процесса досрочного голосования принадлежит ЦИК, МИД, Минобороны РФ, партии и избиратели фактически исключены из данного процесса

17. Ограниченные людские ресурсы дипломатских миссий России в странах с многотысячной диаспорой, не позволяют им чаще всего организовать: досрочное голосование и голосование вне помещения для голосования (выездное голосование в день выборов)

18. Вопрос о выездном голосовании в день выборов, решается только сотрудниками соответствующего посольства и не подлежит контролю со стороны партий и общественности.

19. Отсутствие достаточного числа наблюдателей, приводит к тому, что сотрудники дипмиссий выезжают на голосование на дому, без сопровождающих и с незарегистрированным заранее числом бюллетеней.

20. Возможно голосование по любому действующему документу подтверждающее российское гражданство (к примеру, по паспорту, как внутреннему, так и зарубежному)

21. Турист или командировочный находясь за рубежом, может проголосовать без открепительного удостоверения, только на основании отметки в паспорте, о выезде с территории России.

22. У туристов и командировочных возникает возможность проголосовать по двум бюллетеням, за федеральный список и за кандидата от одномандатного округа, хотя это и запрещено законом.

### **Проблемы информационного обеспечения избирателей**

23. Все предвыборные агитационные материалы должны изготавливаться на территории Российской Федерации, а все СМИ должны как минимум за год пройти регистрацию в ЦИК РФ.

24. Данный запрет ставит так же под сомнение легитимность публикаций в зарубежных СМИ информации дипмиссий о местах проведения голосования, в результате чего большинство из них ограничиваются лишь публикацией данной информации на своих сайтах.

Все вышеперечисленные запреты и ограничения, с одной стороны приводят к появлению определённого «административного» ресурса у структур, ответственных за проведения выборов за рубежом, а с другой к серьезным трудностям для большинства «зарубежных» избирателей, не позволяющих им в полной мере, воспользоваться своим правом- избирать.

Как результат, отсутствие возможностей у подновляющего числа избирателей добраться до избирательных участков, приводит к тому явка избирателей, особенно в странах с многотысячной диаспорой колеблется в районе 3%-10% .

С другой стороны, низкая явка ведет к падению партийного интереса к «зарубежным» избирателям, в результате чего партии практически не ведут никакую рекламно-разъяснительную работу за рубежом и вообще не практикуют встречи со своими «зарубежными» избирателями. Как результат у никому не нужных «зарубежных» избирателей вообще пропадает мотивация голосовать, что так же сказывается на их явке. Как пример, на выборах 2016 года в Думу РФ, была зафиксирована самая низкая явка за рубежом, за

последние десятилетие. В итоге выборы за рубежом, превращаются в фикцию, а это все отражается на имидже страны и ее руководства. Может все-таки есть смысл поменять законы и не превращать выборы за пределами России в фиговый листок российской демократии.

*Бурдонова О.В.  
аспирант заочной формы  
кафедра публичного права*

*ССЭУ ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»*

## **РАЗЛИЧНЫЙ ПОДХОД К ПОНЯТИЮ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ**

В настоящее время приоритетной задачей, стоящей перед государственными органами, является эффективное и рациональное использование денежных ресурсов. Одним из наиболее важных факторов финансово-правовой политики в данном процессе является финансовый контроль.

Определением понятия «финансовый контроль» занимались такие ученые как Химичева Н.И., Покачалова Е.В., Тарасов А.М., Н.Д.Эриашвили, Тихомиров Ю.А., Рябухин С.Н. и другие.

В Конституции Российской Федерации понятие контроля встречается в нескольких статьях, потому верным видится мнение ученого А.М.Тарасова,звученное в работе о проблемах законодательного обеспечения государственного контроля, о том, что в основном законе государства хоть и в общих чертах, но все-таки предусмотрен государственный финансовый контроль. [1]

В свою очередь, С.В.Степашин, Н.С.Столяров, В.А.Жуков, С.О.Шохин, под указанным понятием понимают контроль над формированием, воспроизводством и использованием национального достояния. [2]

Следующая точка зрения о понятии финансового контроля указана Н.Д.Эриашвили, который определяет, что это контроль за финансовой деятельностью всех экономических субъектов (государства, предприятий, учреждений, организаций), осуществляемый законодательными и исполнительными органами власти всех уровней, а также специально созданными учреждениями, при помощи особых методов, включающих набор специальных приемов и способов действий контролеров, позволяющий им решить поставленные задачи» [3]

Е.Ю. Грачева, рассматривая вопросы развития государственного финансового контроля, определяет рассматриваемое понятие как контроль со стороны уполномоченных государством органов и организаций за законностью при деятельности в области собирания, распределения, использования денежных фондов государства и муниципальных образований для выполнения задач по эффективности финансовой политики и обеспечения прав и свобод граждан. [4]

Близким к данному определению и наиболее полным является определение таких ученых, как Химичева Н.И. и Покачалова Е.В.,

указывающих, что «финансовый контроль – это контроль за законностью и целесообразностью действий при образовании, распределении и использовании денежных государственных и муниципальных фондов в целях эффективного социально-экономического развития страны в целом и ее регионов». Ими также обращено внимание на то, что контроль является составной частью всей деятельности государства и муниципальных образований в области финансов, поскольку последним свойственна не только распределительная, но и контрольная функция. Контроль необходимо превращать в жизнь только основываясь на нормативных актах посредством всех органов власти, в том числе специализированных, а также граждан, трудовых коллективов и общественности. [5]

Родионова В.М. пишет, что «финансовый контроль - это одна из функций системы управления финансовыми отношениями, основной задачей которой является отслеживание правильности функционирования этих отношений на уровне конкретного управляемого объекта с целью определения обоснованности и эффективности управленческих решений и системы их реализации, выявления отклонений, о которых целесообразно информировать органы, способные повлиять на улучшение ситуации» [6]

Схожим мнением обладают Е.Н.Евстигнеев и Н.Г.Викторова, которые определяют финансовый контроль, подводя итоги объяснения таких понятий, как цель, объект и задачи финансового контроля. Они разъясняют, что финансовый контроль «можно определить как один из видов финансовой деятельности государства, осуществляемый всей системой его органов власти и управления, по проверке законности и рациональности действий в процессе создания, распределения и использования денежных фондов государства и субъектов хозяйствования путем применения специальных форм, методов и методик контрольной работы». [7]

Другой точкой зрения на определение понятия финансового контроля обладает С.Н.Рябухин несколько по иному подходит к определению рассматриваемого понятия. Рассматривая проблемы эффективности использования государственных ресурсов, он обсуждаемое понятие трактует с другой точки зрения. Так, им высказывается мнение, что государственный финансовый контроль это «не просто механизм отслеживания бюджетного процесса, но и мониторинг, и анализ состояния экономики и общества, направленный на финансовую оценку эффективности использования государством выделяемых ему ресурсов.» Само понятие он определяет через призму деятельности человека, «цель которого оценить отклонения фактически регистрируемых параметров, характеризующих действия государства в финансово-экономическом пространстве, от установленных для них норм». [8]

#### **Использованные источники:**

1. см. Тарасов А.М. Проблемы законодательного обеспечения государственного контроля. /Государство и право. 2004, №10. С.16
2. Степашин С.В. Государственный финансовый контроль: учебник для вузов/

- С.В. Степашин, Н.С.Столяров, С.О.Шохин, В.А.Жуков СПб, 2004
3. Н.Д. Эриашвили Финансовое право, Юнити, Закон и право, Москва, 2002, с.42
4. Е.Ю. Грачева Развитие государственного финансового контроля в Российской Федерации как тенденция формирования социального государства /Государство и право. 2005. №4 с.112
5. Н.И. Химичева, Е.В.Покачалова Финансовое право. Учебно-методический комплекс Изд-во НОРМА, М. 2005 г. с. 149
6. Родионова В.М.Финансовый контроль/В.М.Родионова, В.М.Шлейников М., 2002, с.41
7. Е.Н. Евстигнеев, Н.Г.Викторова Финансовое право. Издательство Питер. 2011. С.32
8. Рябухин С.Н. Аудит эффективности использования государственных ресурсов. М., 2004, с.8

**УДК 343**

*Волкова Н.С.  
студент 3 курса  
юридический факультет  
Гареева Э.Р.  
научный руководитель, ст.преподаватель  
Стерлитамакский филиал  
Башкирский государственный университет  
Российская Федерация, г. Стерлитамак*

**КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ БОРЬБЫ С  
КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬЮ**

В условиях современного мира в связи с быстрым развитием информационно-телекоммуникационных технологий происходит формирование единого мирового информационного пространства. Все больше и больше наша жизнь становится связанный с различными ресурсами сети Интернет, с огромной скоростью растет число пользователей сети. Все это порождает ряд проблем, связанных с правовым регулированием поведения пользователей данного ресурса, что выражается в отсутствии четко разработанной системе тактики и методики преследования, расследования и предупреждения преступных деяний, единообразного законодательного регулирования отношений.

Существующая правоохранительная система не готова принять вызов в эффективном противостоянии нового вида преступления – киберпреступления. По данным экспертов, киберпреступность в мире уже приносит больше доходов, чем торговля наркотическими средствами и веществами. Например, по данным ФБР, ущерб, который хакеры ежегодно наносят вирусами и спамами только американским компаниям и физическим

лицам составляет более 67 миллиардов долларов в год, а ущерб экономике Российской Федерации от киберпреступности в 2015 году составил 203,3 миллиарда рублей, или 0,25% от ВВП.<sup>2</sup>

Легального определения данного понятия нет, но исследователи данного явления сходятся во мнении, что киберпреступность — это преступления в сфере высоких информационных технологий, совершаемые злоумышленниками, использующими эти технологии для достижения противоправных, корыстных целей.<sup>3</sup> В уголовном праве России к проявлениям киберпреступности относят неправомерный доступ к компьютерной информации (ст. 272 УК РФ), создание, использование и распространение вредоносных компьютерных программ (ст. 273 УК РФ), нарушение правил эксплуатации средств хранения, обработки или передачи компьютерной информации и информационно-телекоммуникационных сетей (ст. 274 УК РФ). Кроме того, одним из наиболее опасных и распространенных преступных посягательств, совершаемых в киберпространстве, стало мошенничество в сфере компьютерной информации (ст. 159.6 УК РФ). Можно увидеть, что перечень киберпреступлений в нашем уголовном законодательстве невелик, что обусловлено сравнительно недавним приобщением России к сети Интернет.

По мнению Гареевой Э.Р «для более быстрого, полного и успешного раскрытия преступления необходима криминалистическая характеристика преступления, которая представляет собой совокупность данных о нем, способствующих раскрытию преступлений, имеющих криминалистическое значение»<sup>4</sup>. Так, она включает сведения об особенностях подготовки, совершения и сокрытия преступления, учитывая которые можно более успешно, полно и быстро расследовать преступное деяние. Для этого существует сравнительно новый раздел науки криминалистики – компьютерная криминастика или иначе именуемая форензику, это прикладная наука о раскрытии и расследовании преступлений, связанных с компьютерной информацией, о методах получения и исследования доказательств, имеющих форму компьютерной информации (так называемых цифровых доказательств), о применяемых для этого технических средствах.

Характерная особенность киберпространства с криминалистической точки зрения состоит в том, что взаимодействующие в нем объекты, которые участвуют в процессе образования возникающих при этом следов, не имеют

<sup>1</sup> Статистика киберпреступлений по данным ФБР [Электронный ресурс] URL: <http://www.securitylab.ru/news/482465.php> (Дата обращения 15.11.2016)

<sup>2</sup> Статистика ущерба от киберпреступности в России. [Электронный ресурс] URL: [www.vestifinance.ru/articles/69742](http://www.vestifinance.ru/articles/69742) (Дата обращения 15.11.2016)

<sup>3</sup> Ищенко Е.П. Киберпреступность. [Электронный ресурс] URL: [bkrim.ru/files/430/](http://bkrim.ru/files/430/) (Дата обращения 15.11.2016)

<sup>4</sup> Гареева Э.Р. Взаимодействие криминалистики и оперативно-розыскной деятельности в уголовном процессе // Молодежь в современном мире: проблемы и перспективы: сборник материалов XI Международной научно-практической Интернет-конференции, 15-20 апреля 2015 г. / Башкирский институт технологий (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» — Центр ЮНЕСКО-ЮНЕВОК в Российской Федерации. – Уфа: БИСТ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», 2015. – 260 с. – С.168

внешнего строения в физическом выражении. Весь арсенал средств и методов работы с материальными следами, накопленный ранее трасологией, здесь оказывается практически ненужным. Необходимые приемы обращения с виртуальными следами преступления пока еще не нашли надлежащего отражения в уголовно-процессуальном законодательстве Российской Федерации. Они фигурируют лишь в виде отдельных криминалистических рекомендаций. Так, под виртуальными следами предлагается понимать «следы, сохраняющиеся в памяти технических устройств, в электромагнитном поле, на носителях машиночитаемой информации, занимающие промежуточное положение».<sup>5</sup> Получается, что механизм следообразования усложнен тем, что теперь туда включается несколько категорий следов: следы непосредственно человеческой деятельности и программы. Все это приводит к тому, что в киберпреступлениях определение места и времени их совершения значительно затруднены, что, несомненно негативно влияет на раскрытие преступления.

Другая особенность киберпреступлений с точки зрения криминастики выражается в их средствах, они всегда совершаются с помощью средств компьютерной техники, что включает в себя компьютеры (стационарные персональные компьютеры, планшеты, смартфоны и т.д), проводные и беспроводные компьютерные технологии (Wi-Fi, LTE и др.), а также программное обеспечение, находящееся в открытом обороте, запрещенные или ограниченного назначения, бесплатно распространяемые программы, вирусные программы и др.

Говоря о субъекте совершения преступлений, следует отметить, что это обычно высококвалифицированные програмисты, инженеры или же специалисты в сфере телекоммуникационных систем, банковские работники, которые обладают высоким уровнем интеллектуального развития, и корыстными побуждениями. То есть, при расследовании преступления следует ориентироваться, что преступник обладает специальными знаниями в области компьютерных технологий.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что сегодня киберпреступления имеют в своей сущности ряд особенностей, которые необходимо учитывать при их расследовании, а криминалистам необходимо разобраться в особенностях киберпреступлений и разработать необходимые, отвечающие современным условиям технико-криминалистические, тактические и методические подходы к их расследованию и предупреждению.

#### **Использованные источники:**

- 1.Ищенко Е.П. Киберпреступность. [Электронный ресурс] URL: bkrim.ru/files/430/ (Дата обращения 15.11.2016)
- 2.Кушниренко С.П. Пространственно-временная категория в структуре

<sup>5</sup> Кушниренко С.П. Пространственно-временная категория в структуре преступлений в сфере высоких информационных технологий// Криминастика и судебная экспертиза: наука, обучение, практика. СПб., 2012. С.22

преступлений в сфере высоких информационных технологий// Криминалистика и судебная экспертиза: наука, обучение, практика. СПб., 2012.

3. Статистика ущерба от киберпреступности в России. [Электронный ресурс] URL: [www.vestifinance.ru/articles/69742](http://www.vestifinance.ru/articles/69742) (Дата обращения 15.11.2016)

4. Статистика киберпреступлений по данным ФБР [Электронный ресурс] URL: <http://www.securitylab.ru/news/482465.php> (Дата обращения 15.11.2016)

*Гайсина А.Р.  
студент 3 курса  
юридический факультет  
Юлбердина Л.Р.  
научный руководитель, ст.преподаватель  
ФГБОУ ВПО СФ БашГУ  
Россия, г. Стерлитамак*

## **ПРОБЛЕМЫ СУДЕБНОЙ ЗАЩИТЫ ПРАВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ЛИЦ ПРОКУРОРОМ В ГРАЖДАНСКОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ**

Не достигшие совершеннолетия лица являются особыми участниками общественных отношений. Отсутствие процессуальной дееспособности, жизненных навыков у личности, не позволяющие адекватно реагировать на окружающую обстановку, делают независимость более уязвимой по сравнению с остальными субъектами права.

Данное утверждение становится объективным, когда встает вопрос об участии несовершеннолетних лиц в гражданском судопроизводстве.

Несмотря на общую направленность государственной политики на укрепление семейных, моральных ценностей, состояние законности в сфере защиты прав несовершеннолетних оставляет желать лучшего. В этих условиях для прокуратуры как органа, защита прав несовершеннолетних является приоритетным направлением правозащитной деятельности [1, С.6-12].

Правовые нормы подчеркивают необходимость защиты прав несовершеннолетних в гражданском судопроизводстве, также устанавливают обязательный принцип необходимого участия таких несовершеннолетних участников процесса в ходе судебного заседания [2, с. 28].

На сегодняшний день можно говорить о достаточном регулировании правоотношений, возникающих с участием лиц не достигших совершеннолетия, так, например, нормами определены конкретные направления деятельности органов прокуратуры по защите прав несовершеннолетних, где главной целью является пресечение фактов жестокого обращения с детьми, тем самым регулируя законных представителей несовершеннолетних лиц и органы опеки и попечительства.

В силу незрелости ребенок не способен самостоятельно защитить свои права и противостоять нарушениям своих прав судом. Однако существуют

различные методы, когда несовершеннолетний может лично реализовывать свои процессуальные права и выполнять процессуальные обязанности со времени вступления в брак или объявления его полностью дееспособным – эмансипированным. Но следует рассмотреть актуальный случай, когда несовершеннолетний не обладает необходимым объемом правовых знаний и в суде от его имени выступает прокурор.

Среди различных способов защиты прокурором прав детей наиболее эффективной является судебная защита в порядке гражданского судопроизводства, где прокурор имеет право участвовать в гражданском процессе в двух формах: в инициативной и вторая форма - вступление в дело с целью дачи заключения. Каждая из них приемлема для осуществления защиты прав несовершеннолетних. Вместе с тем некоторые нормативные акты затрудняют реализацию прокурором полномочий в суде. В этом случае сосредоточим внимание на задачах применения общепризнанных норм.

В судебной практике возникают трудности, связанные с определением границ компетенции прокурора по обращению в суд за защитой прав несовершеннолетних лиц, возникают не только в связи с "конкуренцией" прав законных представителей и прокуроров. В ряде случаев суды имеют право отказывать им в принятии заявлений по той причине, что прокурор заменяет органы опеки и попечительства, комиссии по делам несовершеннолетних, учреждения для детей-сирот. Прокурору приходится отстаивать социальные права граждан без их обращения с такой просьбой [3, С.654].

ГПК РФ наделяет суд правом привлечь законных представителей несовершеннолетних лиц к участию в деле. В судебной практике возник вопрос, может ли прокурор инициализировать судебную защиту указанной группы граждан. Подходя к нормам процессуального законодательства, судьи иногда отказывают прокурору в принятии заявлений, поданных в защиту несовершеннолетних. Можно предположить, что формальный подход в данном случае недопустим. Прокурор вправе обращаться в суд в защиту детей, хотя бы проявивших самостоятельность в материально-правовых отношениях, но с той лишь разницей, что в аналогичных случаях ему следует обосновать причину, по которой именно он, а не сам несовершеннолетний обращается в суд.

Принципиально важно разрешить еще и такую проблему. Несовершеннолетний может оказаться в процессуальном положении ответчика в гражданском деле. Возможно ли предъявление прокурором в его защиту встречного иска как вариации прямо предусмотренной ст. 45 ГПК РФ инициативной формы участия прокурора в гражданском процессе? На страницах юридической печати отмечается, правда, без достаточной аргументации, что встречный иск может быть заявлен лишь в защиту своего, не чужого права [4].

На основании изложенного следует утвердительно ответить на вопрос о праве прокурора предъявить заявление о защите самостоятельных требований несовершеннолетнего в деле, возбужденном по инициативе других лиц,

иными словами, инициировать вовлечение заинтересованного ребенка в процесс в качестве третьего лица, заявляющего самостоятельные требования. Хотя закон прямо не предусматривает таких форм активности прокурора в процессе, они являются не чем иным, как модификациями установленной в законе инициативной формы его участия в гражданском процессе. Наиболее часто потребность в них появляется в спорах имущественного характера с участием несовершеннолетних, а также при защите их жилищных прав.

В заключение следует отметить тот факт, что проблемы защиты прав несовершеннолетних лиц прокурором в гражданском процессе остаются насущными, несмотря на государственные гарантии, направленные на обеспечение соблюдения прав и законных интересов несовершеннолетних граждан. Тем самым следует отметить, что нашему государству необходимо постоянное совершенствование гражданского процессуального законодательства как составляющего элемента комплекса мер по охране прав несовершеннолетних.

#### **Использованные источники:**

1. Шобухин В. О некоторых вопросах участия прокурора в гражданском процессе // Арбитражный и гражданский процесс. 2007. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.center-bereg.ru/j2648.html> (Дата обращения 27.10.2016)
2. Ситдикова Л. Б. Несовершеннолетний как участник гражданского процесса / Л. Б. Ситдикова // Арбитражный и гражданский процесс. - 2011. -№ 4. - С. 27-29. [Электронный ресурс]. URL <http://cyberleninka.ru/article/n/zaschita-prav-detey-sredstvami-grazhdanskogo-protsessa> (Дата обращения 27.10.2016)
3. Черных И. И. Защита прокурором прав несовершеннолетних в гражданском процессе //Законы России. Опыт. Анализ. Практика. 2012. №9. [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru/download/92957436.pdf> (Дата обращения 27.10.2016)
4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации. от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_39570/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39570/)

**УДК 347.6**

*Гайсина А.Р.  
студент 3 курса  
юридический факультет  
Волкова Н.С.  
студент 3 курса  
юридический факультет  
Ахметова А.Т.  
научный руководитель, ст.преподаватель  
Стерлитамакский филиал  
Башкирский государственный университет  
Российская Федерация, г. Стерлитамак*

**ПРОЕКТ «БЭБИ-БОКС» - ЗА И ПРОТИВ**

*Аннотация:* В статье рассматриваются особенности реализации проекта «бэби-бокса» и его правовые последствия.

*Ключевые слова:* «бэби-бокс», «окно жизни», ребёнок, институт семьи, право ребёнка.

**PROJECT «BABY BOX» - PROS AND CONS**

*Annotation:* The article discusses the features of the project "baby box" and its legal consequences.

*Keywords:* «baby box», «baby hatch», the child, the family institution, the right child.

Семья выполняет ряд важнейших функций как для отдельной личности, так и для всего общества. В структуре ценностей человека на протяжении всей жизни всегда превалирует именно его семья. Однако в настоящее время институт семьи не так прочен в обществе, как хотелось бы.

Учитывая значительное внимание, уделяемое как Президентом России, так и иными органами власти, должностными лицами, вопросам укрепления института семьи и защиты детства, вызывает недоумение и тревогу набирающий в последние годы силу, крайне опасный и деструктивный проект по внедрению в некоторых регионах России так называемых «бэби-боксов».

«Окно жизни» для спасения новорожденного малыша представляет собой специально оборудованный бокс для анонимного отказа от ребёнка и передачи его на попечительство государственным службам и органам. «Бэби-бокс» должен примыкать к медицинскому учреждению, где есть отделение помощи новорожденным, место в виде металлопластикового окошка со стороны улицы и специальной кроваткой-колыбелью с внутренней стороны здания, либо снабженный системой видеонаблюдения, отопления и вентиляции контейнер. Как только ребёнок попадает в бокс, забрать с улицы его уже невозможно, дверца автоматически блокируется. Через 15 секунд после того, как ребенка положили, поступает сигнал на пульт медсестры. Снаружи рядом с местом, где располагается «окно жизни», нет охраны и видеокамер – то есть, кто кладет ребенка, не видно [6].

Довод в пользу данного проекта у его сторонников, по сути, один:

создание таких ящиков направлено на профилактику случаев убийства материю новорожденного или оставления его в угрожающей жизни ситуации – например, зимой на улице.

Казалось бы, сохранить жизнь хотя бы одному ребенку – это, безусловно, благое дело, и любая деятельность в этой сфере заслуживает одобрения. Однако не все так просто.

У идеи законодательного закрепления «бэби-боксов» существуют как сторонники, так и противники. Необходимо отметить, что отдельного нормативно-правового акта, регулирующие указанные общественные отношения, в данный момент, не существует, но, несмотря на это, практика применения таких устройств имеет место быть.

«Бэби-боксы» могут спровоцировать матерей в кризисной ситуации на отказ от ребёнка, *которые при социальной поддержке могли бы воспитывать сами*. Это те женщины, которые и не планировали их убивать либо причинять какой-либо вред, но в силу сложившихся жизненных обстоятельств решили отказаться от ребенка. При отсутствии боксов такие женщины вынуждены обращаться с заявлением в уполномоченные органы по вопросам опеки и попечительства. Далее специалисты органов власти ведут с ними работу: разъясняют последствия их поступка, предлагают возможные варианты выхода из сложной ситуации (получение социальной помощи, пособий, юридическую, психологическую поддержку и т. п.). В результате часть женщин меняет свое решение, и ребенок остается в семье.

Даже если этого не происходит, органам опеки легко установить других родственников ребенка. Нередко новорожденный передается на воспитание в их семьи. Однако в случае помещения ребенка в «бэби-бокс» это невозможно, т. к. его родственники неизвестны. Такой ребенок, безусловно, попадет в детский дом.

Итак, с фактической точки зрения выгоды от «бэби-бокса» практически никакой, ничьи жизни он не спасает, а, наоборот, калечит.

Издавна на Руси многодетные семьи являлись снискавшими благодать Бога, рождение ребенка было, пожалуй, самым радостным событием в жизни. Почтение к материнству, к женщине, воспитывающей детей, в крови у народов России. Неслучайно во многих сказках, сказаниях, песнях народов нашей страны центральным и самым светлым и добрым является образ матери.

Напротив, отказ от собственного малыша всегда вызывал и, к счастью, вызывает до сих пор, однозначное социальное осуждение.

Последствия проекта «бэби-бокс» можно предвидеть весьма вероятным, что через пять – десять лет регионы, внедрившие его, может захлестнуть волна сиротства, а полная анонимность людей, подкинувших детей в «окно жизни», не даст специалистам возможности работать над восстановлением кровной семьи.

Отсюда следует, что мы живем в нелегкое время, когда происходит подмена морально-этических понятий. Как отметил Президент России в

Послании Федеральному Собранию Российской Федерации, «здоровая семья... переданные нам предками традиционные ценности в сочетании с устремленностью в будущее... – вот наши приоритеты» [5]. Непосредственно на искажение и разрушение традиционных семейных ценностей думается, ориентирован проект «бэби-бокс».

Помещение ребенка в «бэби-бокс» нарушает целый комплекс его личных неимущественных и имущественных прав:

а) право знать своих родителей (ч. 1 ст. 7 Конвенции, ч. 2 ст. 54 Семейного кодекса РФ) – прямо нарушается в результате анонимного помещения ребенка в бокс;

б) право жить и воспитываться в семье (ст. 8, 9, ч. 1 ст. 18 Конвенции, ч. 2 ст. 54 Семейного кодекса РФ). Ключевым принципом Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012–2017 гг. является «реализация основополагающего права каждого ребенка жить и воспитываться в семье» [4];

в) право ребенка на получение алиментов (ст. 27 Конвенции, ч. 1 ст. 60 Семейного кодекса РФ).

г) право ребенка на получение наследства (ст. 27 Конвенции, ч. 3 ст. 60 Семейного кодекса РФ)[1], [2]. Имущественные права ребенка, помещенного в бокс, ущемляются – он не будет получать ни алиментов от родителей, ни наследства после их смерти.

Сторонники проекта «бэби-бокс» на своих интернет-сайтах обещают женщинам свободу от наказания за оставление ребенка. Такие обещания являются, по меньшей мере, некорректными. Ведь уголовную ответственность по ст. 125УК РФ «Оставление в опасности» никто не отменял [3]. Уголовный закон не содержит никаких исключений для случаев оставления детей в боксах.

Стоит отметить, что попытка в 2012 г. реализовать проект «бэби-бокс» в виде законодательной инициативы в Государственной Думе провалилась.

Соответствующий законопроект получил отрицательные отзывы Правительства России, а Уполномоченный по правам ребенка в Российской Федерации Павел Астахов и вовсе считает, что если дать «бэби-боксам» государственный статус, это приведет к торговле детьми.

В заключении хотелось бы отметить, что проект «бэби-бокс» носит весьма противоречивый характер. С одной стороны, это *гуманная мера, которая позволяет предупредить трагические последствия, когда мать оставляет ребенка, и вовремя отреагировать медработникам, помочь брошенному малышу, который мог быть вовсе не найден. С другой стороны, масштабное информирование населения об «окнах жизни» может привести к росту отказов от детей вообще.*

Для предотвращения совершения преступлений против новорожденных детей необходима общесоциальная профилактика; пропаганда ценности ребенка как его основы; привитие материнского долга, чувства ответственности за своего ребенка; информирование о действующих

программах и льготах. Перечень представленных мер должен повысить авторитет института семьи.

**Использованные источники:**

1. Конвенция о правах ребёнка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989) [Электронный ресурс] – URL:  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9959/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9959/) (Дата обращения 15.11.2016)
2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015) [Электронный ресурс] – URL:  
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191684#0> (Дата обращения 15.11.2016)
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 06.07.2016) [Электронный ресурс] – URL:  
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=201181#0> (Дата обращения 15.11.2016)
4. Указ Президента РФ от 01.06. 2012 N761 «О национальной стратегии действий в интересах детей на 2012-2017 годы» [Электронный ресурс] - URL:  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_130516/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_130516/) (Дата обращения 15.11.2016)
5. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 4 декабря 2014 г [Электронный ресурс] – URL:  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_171774/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171774/) (Дата обращения 15.11.2016)
6. Ефремова И.О. «Бэби-боксы: спасают или провоцируют?» [Электронный ресурс] – URL: <https://www.miloserdie.ru/article/bebi-boksy-spasayut-ili-provotsiruyut/> (Дата обращения 15.11.2016)

УДК 34

*Гумерова Э.Ф., к.юр.н.  
доцент*

*кафедра «гражданского права и гражданского процесса»*

*Ишмухаметова В. Ф.*

*студент 2 курса*

*факультет «Гражданское право»*

*Казанский федеральный университет*

*Россия, г. Наб. Челны*

**ЧТО ДЕЛАТЬ РАБОТНИКУ, ЕСЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ  
СИСТЕМАТИЧЕСКИ ЗАДЕРЖИВАЕТ ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ**

*Статья посвящена нарушениям, связанным с невыплатой заработной платы со стороны работодателя. В современном мире это наиболее серьезное нарушение в трудовых отношениях. Трудящиеся никогда не должны оставлять такие правонарушения безнаказанными.*

*Ключевые слова (заработка плата, трудовое соглашение, увольнение, прогул).*

Одним из наиболее серьезных нарушений в трудовых отношениях между работником и руководителем является невыплата заработной платы вовремя. К великому огорчению, на сегодняшний день задержка заработной платы стала распространенным и частым явлением. Такое явление не должно оставаться безнаказанным со стороны трудовых инспекций, прокуратур и судов.

Обязанность работодателя вовремя и в абсолютном размере платить заработную оплату своим работникам, частичные выплаты заработной платы так же являются нарушением. Это все закреплено в трудовом законодательстве РФ. По законодательству работник обязан получать заработную плату не менее чем два раза в месяц (ст. 136 ТКРФ). Как предписывает трудовой кодекс РФ, конкретные даты расчета с работниками организации могут устанавливать самостоятельно, зафиксировав их в правилах внутреннего трудового распорядка, в трудовых или коллективных договорах.

Представители Роструда в письме от 1 марта 2007 года № 472-6-0 заявили, что в случае если у работодателя имеется заявление работника о согласии получать причитающуюся ему заработную плату один раз в месяц, не лишает организацию обязанности двухразового расчета с работниками.

Следовательно, в том случае если организация не перечисляет заработную плату своим работникам вовремя и в полном размере, которые определены нормами трудового соглашения, то у нее возникает задолженность по оплате труда.

Так же хотелось бы сосредоточить внимание на то, что если день расплаты с работниками пришелся на нерабочий день, то осуществление выплаты заработной платы необходимо в предшествующий этой дате рабочий день, но никак не после установленного срока. Стоит отметить, что в случае невыплаты работникам причитающихся им сумм оплаты труда, организации грозит выплата работникам компенсации за эту задержку.

Исходя из этого, у работников появляются вопросы, связанные с собственными действиями в отношении работодателя и всей работы в целом. В случае невыплаты заработной платы работодателем стоит ли выходить на работу? В случае если имеется вероятность невыхода на работу, то какие правила нужно соблюдать, чтобы исключить негативные последствия? Будет ли взыскание заработной платы судом с работодателя за период, когда работник отсутствовал на работе?

Так что же стоит предпринять работникам в случае задержки или невыплаты заработной платы? Ответ есть.

В соответствии с действующим Трудовым кодексом РФ государство предоставляет работнику гарантии соблюдения его трудовых прав и свобод, определенных условий труда, защиту в случае нарушения прав работника работодателем. Так же к правам работника относятся права на получение за свой труд заработной платы вовремя и в полном объеме. Согласно статье 352

Трудового кодекса РФ при нарушении трудовых прав работников, они могут осуществлять самозащиту, а могут и обратиться за защитой своих прав в трудовую инспекцию, прокуратуру или суд. В соответствии со статьей 142 Трудового кодекса РФ работодатель несет ответственность за нарушение прав и свобод своих работников, и в случае задержки заработной платы более чем на 15 дней работник имеет право оповестить работодателя в письменной форме о приостановлении своей деятельности вплоть до выплаты задержанной денежной суммы. После уведомления работодателя о приостановлении работы, работник, подобным способом, воспользовался своим правом на защиту. При этом стоит отметить, что у работника должен остаться второй экземпляр указанного заявления с отметкой работодателя о получении, иначе в суде работодатель может дать показания, что заявления от работника никакого не было. В этом случае работодатель может уволить работника согласно пп. "а" п. 6 ч. 1 ст. 81 ТКРФ.

Но следует учитывать то, что в соответствии со статьей 142 ТКРФ существуют исключения, когда работник не имеет права приостановить работу в связи с невыплатой заработной платы:

1. В период чрезвычайного, военного положения в стране;
2. В период особых мер в согласовании с законодательством о чрезвычайном положении;
3. В организациях обеспечения обороны страны и безопасности государства;
4. Муниципальным служащим;
5. В организациях, напрямую обслуживающих особо опасные виды производств и оборудований;
6. Работниками, в трудовые обязанности которых входят выполнения работ, которые напрямую связаны с обеспечением жизнедеятельности населения страны.

Во всех остальных случаях при полной или частичной невыплате заработной платы работник имеет полное право в свое рабочее время отсутствовать на рабочем месте.

Стоит отметить, что работник, который отсутствовал в свое рабочее время на рабочем месте в период приостановления работы, обязательно должен выйти на работу не позднее следующего рабочего дня после получения письменного уведомления от руководителя о готовности осуществить выплату задержанной заработной платы в день выхода работника на работу. В том случае, если работник не вышел на работу, руководитель имеет полное право уволить работника за прогул согласно пп. "а" п. 6 ч. 1 ст. 81 ТКРФ.

Кроме этого работник имеет полное право обратиться в суд с целью защиты собственных интересов. В таком случае работнику следует воспользоваться услугами профессиональных юристов, которые оформят все без исключения необходимые бумаги и будут представлять интересы работника, а стоимость данных юридических услуг работник может взыскать

с руководителя.

Работнику не стоит забывать о том, что работодатель несет еще и уголовную ответственность за неполную или абсолютную невыплату заработной платы в согласовании со статьей 145.1 УКРФ, либо наличие корыстной или личной заинтересованности руководителя. В данном случае руководитель должен будет уплатить штраф до 120 000 рублей, либо же в объеме заработной платы или другого собственного заработка за период до 1 года (статья 145.1 УКРФ).

В случае того, если невыплата заработной платы повлекла за собой тяжкие последствия, то размер штрафа возрастает. Руководителю тогда придется «выложить» сумму от 100 000 до 500 000 рублей или отдать заработную плату за период от одного года до трех лет.

Помимо этого для руководителя предусмотрена возможность лишения свободы на срок от 3 до 7 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без установления такового.

Таким образом, в случае, если руководитель частично задержал заработную плату на срок свыше трех месяцев или не выплатил заработную плату полностью в течение двух месяцев, работник может уверенно направлять заявление о преступлении в правоохранительные органы.

В этом случае руководитель в любом случае выплатит работнику полностью заработную плату, которую он задолжал.

С января - по июнь 2015 года территориальные органы Роструда провели свыше 25 000 проверок, в процессе которых были выявлены нарушения требований трудового законодательства об оплате труда, что превышает 1/3 абсолютно всех проведенных государственными инспекторами проверок.

В процессе проводимых контрольно-надзорных мероприятий государственные инспекторы труда уделяют особый интерес соблюдению трудовых прав работников и исполнению требований трудового кодекса РФ, которые связаны с оплатой труда. После принятых мер с начала года 525 017 работников получили ранее задержанную заработную плату на сумму свыше 11,1 млрд. рублей.

Лица, которые допустили данные правонарушения, были привлечены к административной и уголовной ответственности.

Что касается судебной практики, то в спорах между работодателями и работниками, в том числе по вопросам приостановления работы сотрудниками, в основном склоняется в пользу работников.

В данной статье сформулированы рекомендации работникам о защите их прав, то какие меры нужно принимать. Трудящиеся никогда не должны оставлять такие правонарушения безнаказанными.

#### **Использованные источники:**

1. Интернет ресурс: «КонсультантПлюс» - надежная правовая поддержка. <http://cons-plus.ru> (Дата обращения: 24.11.2015).

2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015).
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015).
4. Интернет ресурс: «Гарант» — информационно-правовой портал. <http://www.garant.ru> (Дата обращения: 24.11.2015).
5. Интернет ресурс: «РосПравосудие» — судебная практика. <https://rospravosudie.com> (Дата обращения: 25.11.2015).

**УДК 347**

*Караваев А.Ю.*

*магистрант 2 курса*

*факультет «Юридический»*

*Набережночелнинский институт*

*Казанский Федеральный Университет*

*Россия, г. Набережные Челны*

## **НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Статья посвящена проблемам защиты прав потребителей в сфере социально-культурного сервиса, анализируются правовые основы защиты прав потребителя в досудебном и судебном порядке, особое внимание уделяется правовому просвещению потребителей, предложены меры по совершенствованию механизма защиты прав потребителей социально-культурных услуг.*

*Ключевые слова:* *защита прав потребителей, социально-культурные услуги, потребительское поведение.*

Защита прав потребителей является одной из важнейших проблем в гражданском праве России. Современное общество справедливо называют сервисным, сфера обслуживания становится главной отраслью экономики. Параллельно формируется общество потребления, со своими специфическими ценностями и нормами, стандартами поведения и правовой системой. Каждый гражданин Российской Федерации является потребителем. Приобретая товары и оплачивая работы и услуги, он вступает в правоотношения с предпринимателями, производящими и реализующими эти товары, выполняющими работы и оказывающими услуги. В отношениях между потребителями и изготовителями (исполнителями, продавцами) потребитель изначально выступает субъектом, юридически менее защищенным. Потребитель не способен компетентно оценивать информацию о качестве, безопасности и иных потребительских свойствах товаров и услуг, предоставляемую продавцами (изготовителями, исполнителями). В силу отсутствия специальных познаний в области юриспруденции, потребитель не способен самостоятельно защитить свои права. В настоящее время в Российской Федерации, с одной стороны, существует потребительское законодательство, с другой — создана и действует национальная система

защиты прав потребителей, которая представляет собой совокупность федеральных органов исполнительной власти, общественных объединений потребителей. Однако имеющаяся нормативная правовая база, действующий юридический механизм защиты прав потребителей услуг социально-культурного сервиса пока еще не в полной мере обеспечивают защиту данных прав граждан. Правовое регулирование отношений граждан – потребителей товаров и услуг с организациями, осуществляющими деятельность в сфере торговли, бытового и иного обслуживания, регулируется Законом РФ «О защите прав потребителей», принятыми в соответствии с ним иными законодательными актами Правительства РФ, а также другими законами, содержащими нормы потребительского законодательства. Нормы потребительского права содержатся не только в различных законах, но и принадлежат к различным отраслям законодательства (к уголовной, административной и другим). Однако основное регулирование отношений с участием потребителей осуществляется Законом РФ «О защите прав потребителей».<sup>6</sup>

В Законе «О защите прав потребителей» нашла свое отражение тенденция усиления законодательного регулирования отношений, направленных на охрану прав граждан. Закон закрепил важнейшие международно-признанные права потребителей: право на надлежащее качество, право на безопасность, на информацию, на государственную и общественную защиту интересов потребителей. Кроме того, Закон установил ряд дополнительных гарантий прав. К ним можно отнести право на льготы в сфере торгового, бытового и иного обслуживания, право на обмен товара ненадлежащего качества, признание недействительными условий договора, ущемляющих права потребителей. В Законе особое внимание уделено имущественной ответственности за нарушение прав потребителей и, в особенности, возмещению убытков. При этом положения Закона опираются на принципы гражданского права. Наряду с этим Закон содержит нормы, регулирующие ответственность за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу потребителей.<sup>7</sup>

Можно сказать, что с принятием Закона «О защите прав потребителей» в РФ начало формироваться потребительское законодательство как специфическая надстройка над отраслевым законодательством (не только гражданским, но и уголовным, административным и т.д.), основной целью которого является предоставление дополнительных гарантий защиты прав потребителей при их взаимодействии с организациями на рынке товаров и услуг и возложение на последних дополнительной ответственности за нарушение этих прав.

В тоже время положения Закона требуют дальнейшего развития. Например, Закон «О защите прав потребителей» сводит функции

<sup>6</sup> [Чельшев, 2011. – с. 18]

<sup>7</sup> [Иванова, 2014. – с. 521]

общественных организаций лишь к выявлению правонарушений в сфере прав потребителей, то есть тех фактов, которые свидетельствуют о несоблюдении законодательства в сфере защиты прав потребителей, он не устанавливает сроки и порядок проведения проверок общественными организациями. В связи с этим целесообразно добавить в данный закон изменения и дополнения, регламентирующие деятельность общественных организаций в процессе проведения проверок.

Особое внимание следует уделить распространению общественными организациями информации о правах потребителей и их защите, о результатах проведенных ими сравнительных исследований товаров, а так же иную информацию, способствующую реализации прав потребителей.

Общественные организации должны иметь право оказывать влияние на определение требований к товарам и услугам, к их качеству, приостанавливать производство несоответствующих им товаров. Эти полномочия реализуются посредством внесения общественными организациями в уполномоченные органы предложений о принятии мер.

Важными представляются также право общественных организаций на внесение в органы исполнительной власти и органы прокуратуры материалов о привлечении нарушителей прав потребителей к ответственности; возможность обращаться в органы прокуратуры с просьбой о подаче протеста для признания нормативного акта или его части не соответствующими законодательству; право на обращение в суд с заявлениями в защиту потребителей, либо одного конкретного потребителя. Основными правовыми средствами защиты потребителей услуг социально-культурного сервиса являются досудебная защита (претензионный порядок урегулирования споров) и судебная защита (исковое производство).

В системе досудебного урегулирования потребительских споров первичную роль играют переговоры. Юридико-технически данная процедура часто опосредована претензией. В целях упрощения процедуры предъявления и рассмотрения претензии, а также уведомления гражданина в Законе о защите прав потребителей необходимо предусмотреть возможность предъявления претензии по потребительским спорам в электронной форме [3].<sup>8</sup>

Вторичную роль во внесудебном порядке урегулирования потребительских споров должны играть институт медиации и третейский суд. Медиация (посредничество) широко распространена за рубежом, однако в России это явление сравнительно новое. В настоящее время институт медиации регламентируется Федеральным законом от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» (Закон о медиации).

Представляется целесообразным установить специальные положения о медиации в сфере защиты прав потребителей, предусматривающие активную

<sup>8</sup> [Павленко, 2014. – с. 73]

роль в этой процедуре общественных объединений потребителей. Данные нормы следует закрепить в Законе о медиации в качестве исключения из общих правил.

Важной мерой оперативного воздействия является право гражданина-потребителя на односторонний отказ от недобросовестных (несправедливых) условий потребительского договора. Систематичность и массовость заключения потребительских договоров, правовой режим присоединения гражданина-потребителя к договорным условиям предполагают необходимость применения дополнительных правоохранительных мер гражданско-правового характера, исключающих возможность массового нарушения прав граждан-потребителей, в силу чего целесообразно установление меры оперативного воздействия в виде субъективного права гражданина-потребителя на односторонний отказ от недобросовестных (несправедливых) условий потребительского договора при сохранении договора в целом.

Одной из наиболее действенных мер оперативного воздействия по потребительскому договору, с точки зрения простоты реализации и неблагоприятности последствий применения, наступающих для неисправного должника, является право гражданина-потребителя на односторонний отказ от исполнения потребительского договора в связи с нарушением договорных обязанностей со стороны контрагента.

Представляется целесообразным закрепить в п. 3 ст. 450 ГК РФ в качестве общего правила, регламентирующего порядок осуществления одностороннего отказа от потребительского договора норму о том, что в случае одностороннего отказа от исполнения потребительского договора полностью или частично, когда такой отказ допускается законом, потребительский договор считается соответственно расторгнутым или измененным с момента оплаты хозяйствующему субъекту фактически понесенных им расходов, связанных с исполнением обязательств по данному договору. В случае отказа от потребительского договора гражданином-потребителем вследствие обнаруженных недостатков, когда такой отказ допускается законом, договор считается расторгнутым по истечении десяти дней со дня предъявления соответствующего требования за исключением случаев, когда между сторонами существует спор относительно наличия и (или) причины недостатка.

Для совершенствования защиты прав потребителей услуг социально-культурного сервиса в судебном порядке необходимо отказаться в процессуальном законодательстве от термина «интересы неопределенного круга лиц». Это позволит устранить противоречия в судебной практике и снять искусственные ограничения для обращения прокуроров в суд при выявлении нарушений закона. Следует, как и в АПК РФ, установить, что целью обращения в суд уполномоченных субъектов является защита публичных интересов. Не требуют специальной регламентации предъявление и рассмотрение исков о защите интересов неопределенного круга лиц.

Целесообразно дополнение общих положений процессуальных кодексов, прежде всего, введение норм, направленных на повышение активности суда при рассмотрении требований о защите публичных интересов: о том, что отказ от заявленных требований в защиту публичных интересов для суда необязателен; суд не связан основаниями и доводами заявленных требований; суд вправе истребовать доказательства по своей инициативе.

Необходимо также установить правила, аналогичные п. 2, 3 ст. 46 закона «О защите прав потребителей»: об указании в резолютивной части решения обязанности ответчика опубликовать состоявшееся решение об удовлетворении требований о защите публичных интересов; об освобождении от доказывания лиц, которые обращаются в суд за защитой своих прав и интересов, нарушенных действиями ответчика, ранее признанных нарушающими публичные интересы, в отношении фактов о том, имели ли место действия (бездействия) и совершены ли они данным лицом. Корреспондирующая норма должна быть включена в статью, посвященную законной силе судебного решения.

Для правоприменительной практики целесообразно выработать разъяснения, что защита публичных интересов обеспечивается в гражданском судопроизводстве путем предъявления требований о прекращении нарушений правовых предписаний, заявленных прокурором, уполномоченными на осуществление государственного надзора органами и иными лицами.

Важнейшим условием повышения эффективности защиты прав потребителей услуг социально-культурного сервиса является правовое просвещение граждан в данной сфере. Необходимо дальнейшее развитие системы правового просвещения потребителей. В подобной работе должны активно участвовать правоохранительные органы, общественные организации потребителей, образовательные организации разных типов и уровней, средства массовой информации. Требуется координация усилий всех субъектов просветительской работы, применение не только традиционных (лекции, школьные уроки, издание брошюр), но и инновационных (вебинары, проекты в социальных сетях) форм и методов просвещения потребителей социально-культурных услуг.

#### **Использованные источники:**

1. О защите прав потребителей: Закон РФ от 7 февраля 1992 года № 2300-1: [ред. от 03.07.2016] [Электронный ресурс] // Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Иванова Н.Ю. Комментарий к Закону РФ «О защите прав потребителей» с постатейными материалами и приложением нормативно-правовых документов. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 814 с.
3. Павленко В.В. Защита прав потребителей в сфере торговли и услуг. Практическое пособие. – М.: КноРус, 2014. – 126 с.
4. Чельщев М.Ю. О формировании концепции развития законодательства о

зашите прав потребителей // Сфера услуг: гражданско-правовое регулирование: Сборник статей / Под ред. Е.А. Суханова, Л.В. Санниковой. – М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 188 с.

**УДК 327.32 +327.7**

*Ким Е.В.  
аспирант 2 курса  
социально-гуманитарный факультет  
Новосибирский Государственный Университет Экономики и  
Управления (НИХ)  
Россия, г. Новосибирск*

### **СВОБОДА СЛОВА И ЦЕНЗУРА**

*Аннотация:* Статья посвящена проблемам существования свободы слова, взглядов и права на информацию как данности демократического общества, опыта развития этих свобод в мире, особенности реализации права на свободу слова, права на информацию в деятельности СМИ.

*Ключевые слова:* свобода слова, право на информацию, «здравая цензура», ограничения информации, средства массовой информации, массовая коммуникация, глобализация, право на свободу.

Главным достижением Организации Объединенных Наций с момента ее создания в 1945 г. явилась выработка новых универсальных стандартов защиты прав человека. Однако и сегодня остается серьезная проблема: необходимо убедить государства следовать на практике этим стандартам, в настоящее время включенным в региональные и всемирные международные договоры о правах человека.

Каждый из основных договоров предусматривает определенный механизм его применения. Право на свободу мнения, свободу слова и информации включено во все международные конвенции<sup>9</sup>. Существуют международные стандарты<sup>10</sup>, такие как:

*Всеобщая декларация прав человека*, провозглашенная в 1948 г. Декларация и сегодня остается наиболее мощным выражением всеобщей приверженности уважению прав человека. Декларация по определению не имеет обязывающей силы международного договора, однако по общему признанию приобрела статус источника обычного

Международный пакт о гражданских и политических правах<sup>11</sup>. Этот важный международный договор вступил в силу в 1976 г. одновременно с параллельно принятым Пактом об экономических, социальных и культурных

<sup>9</sup> Поддержка СМИ: краеугольный камень свободы [Электронный документ]. – URL: <http://www.euneighbours.eu/enpi/userfiles/PPmediaRU%20FINAL%2007%20Oct.pdf>

<sup>10</sup> Рихтер А.Г. Международные стандарты и зарубежная практика регулирования журналистики: учебное пособие. - М., - 2011.

<sup>11</sup> Пособие по свободе слова [Электронный документ]. – URL: <https://www.article19.org/data/files/pdfs/tools/central-asian-pocketbook-ru.pdf>

правах. Государства-участники Пакта принимают на себя обязательство предоставлять Комитету по правам человека, созданному в соответствии с Пактом, доклады о состоянии прав человека в их странах.

*Африканская хартия прав человека и народов.* Африканская хартия вступила в силу в 1986 г. Ее отличительной чертой является то, что она признает за правами народов такое же значение как за индивидуальными правами. Для целей применения Хартии создана Африканская комиссия по правам человека, и отдельным лицам предоставлено право обращаться в нее с жалобами. В тексте Хартии не говорится о защите свободы мнений; не говорится, во всяком случае, прямо, и о праве искать и распространять информацию.

*Американская конвенция по правам человека.* Американская конвенция, принятая в 1950 г., развивает Американскую декларацию о правах и обязанностях человека. Созданы Комиссия и Суд по правам человека. В ст.13 Конвенции содержится продуманная и убедительная формулировка, определяющая свободу слова<sup>12</sup>:

“1. Каждый имеет право на свободу мысли и выражения. Это право включает свободу искать, получать и распространять всякого рода информацию и идеи независимо от государственных границ, устно, письменно или посредством печати, или художественных форм выражения, или иными способами по своему выбору.

2. Пользование предусмотренным в предшествующем пункте правом не подлежит предварительной цензуре, однако предполагает последующую ответственность, которая четко устанавливается законом и вызвана необходимостью обеспечить:

*Европейская конвенция по правам человека.* Конвенция Совета Европы о защите прав человека и основных свобод представляет собой наиболее проработанный региональный договор по правам человека. Выполнение Конвенции возложено на Комиссию, Суд и политический орган — Комитет министров государств-участников. Европейский суд по правам человека<sup>13</sup> правомочен выносить на основании Конвенции решения, имеющие обязательную силу для государств-участников. Право искать информацию в тексте Конвенции прямо не выражено<sup>14</sup>.

*Хельсинкский заключительный акт.* Хельсинкским заключительным актом именуется итоговый документ Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе (СБСЕ) 1975 г<sup>15</sup>. Этот документ не является договором, имеющим обязательную силу для сторон. Заключительный акт провозглашает десять принципов, которыми должны руководствоваться

<sup>12</sup> Гольдман Р., Лентовска Э. Верховный суд США. Права и свободы граждан. – Польша: 1998.

<sup>13</sup> 1. Европейский суд по правам человека и защита свободы слова в России: прецеденты, анализ, рекомендации / под ред. Г.В. Винокурова, А.Г. Рих-тера, В.В. Чернышева.- М., - 2004.

<sup>14</sup> Пособие по свободе слова [Электронный документ]. – URL: <https://www.article19.org/data/files/pdfs/tools/central-asian-pocketbook-ru.pdf>

<sup>15</sup> ООН [Электронный документ]. – URL: <http://www.un.org/ru/index.html>

государства во взаимных отношениях, и предусматривает три “пакета” более конкретных намерений, в том числе о “сотрудничестве в гуманитарных и других областях”. Пакт содержит разделы о содействии контактам между людьми, об улучшении распространения информации всех видов и об улучшении условий работы журналистов.

#### *Основания установления цензуры*

Вводя цензуру устного или печатного слова, оправдывая секретность или преследования инакомыслящих, власти ссылаются на разнообразные причины и основания. Подобные основания нередко бывают неправомерными — в том смысле, что международное право не признает их достаточными для установления ограничений, и являются лишь предлогом для подавления критики и инакомыслия либо маскируют другие незаконные цели.

Вмешательство в свободу иметь собственное мнение не может быть оправдано ни при каких условиях; однако ограничения свободы выражения этого мнения и доступа к информации в определенных обстоятельствах могут быть обоснованными. Решающим критерием является то, как запрет применяется: не ведет ли он к полному отказу от свободы слова во имя некоего конкурирующего права или интереса. Общий принцип может быть сформулирован следующим образом: “свобода — правило, ее ограничение — исключение”<sup>16</sup>. Бремя доказывания обоснованности того или иного запрета должны нести установившие его власти, и должна быть предусмотрена возможность оспорить запрет посредством процедуры, независимой от исполнительной власти, такой, например, как судебное разбирательство.

Тезис о том, что свобода слова может быть ограничена в интересах защиты прав других, составляет наиболее бесспорное основание для применения цензуры и признается различными правовыми системами<sup>17</sup>.

*Диффамация и защита репутации.* Диффамация — общепринятый юридический термин, которым обозначается правонарушение, состоящее в причинении вреда репутации или чести посредством произнесения слов или их публикации. Диффамация известна уголовным и гражданским кодексам многих стран мира. В одном из важных решений Европейского суда по правам человека (по делу Лингенс, 1986 г.) проводится различие между частным лицом и так называемой “общественной фигурой”, т.е. лицом, привлекающим к себе внимание общественности: политики и знаменитости должны проявлять большую терпимость к критике в их адрес, нежели рядовой обыватель. Однако такое разграничение (утвердившееся в американском праве) не получило общего признания. На деле все обстоит наоборот. Лица, занимающие высокое положение — президенты, монархи, главы государств, военачальники и судьи защищаются законами, устанавливающими уголовную ответственность, иногда вплоть до смертной казни, за критические

<sup>16</sup> Пособие по свободе слова [Электронный документ]. – URL: <https://www.article19.org/data/files/pdfs/tools/central-asian-pocketbook-ru.pdf>

<sup>17</sup> ООН [Электронный документ]. – URL: <http://www.un.org/ru/index.html>

высказывания в их адрес. Во многих странах законы о диффамации создают серьезные препятствия для работы средств массовой информации<sup>18</sup>. Такие составы преступлений, как “оскорбление величества”, в том числе с распространением ответственности на деяния, совершенные в отношении уже умерших лиц, не соответствуют международным стандартам.

*Приватность (Privacy).* Privacy — общее понятие, обычно выражается в таких терминах, как право на уважение частной жизни лица, его дома и корреспонденции. Именно в таком значении приватность признается международными документами о правах человека и некоторыми национальными законодательствами как фундаментальное право.

Хотя журналисты склонны игнорировать приватность, она в то же время является важным условием их расследований. Например, источники информации зачастую соглашаются беседовать с журналистами лишь тогда, когда чувствуют уверенность в том, что их инкогнито не будет раскрыто<sup>19</sup>. Совершенно так же в случаях, когда средства коммуникации контролируются, люди осторегаются свободно разговаривать или писать из боязни, что их частные письма прочитываются, а разговоры подслушиваются правительственными агентами. В Великобритании суд может обязать журналиста раскрыть источник информации, тогда как в Швеции иммунитет журналиста защищается в полной мере.

#### *Интересы общества.*

Категория интересов общества используется как властями, ратующими за введение цензуры, так и защитниками свободы слова — каждым со своих позиций для подкрепления их высшими политическими соображениями.

#### *Обеспечение национальной безопасности.*

Обеспечение национальной безопасности — наиболее распространенный довод в пользу установления цензуры и секретности. В точном смысле слова под обеспечением национальной безопасности подразумевается защита страны от угрозы для ее политической и экономической независимости, территориального и юридического суверенитета, культурных ценностей и образа жизни, исходящей от других государств.

#### *Общественная мораль.*

Забота о моральных устоях общества, нравственности и “добрых нравах” рассматривается международными стандартами по правам человека как оправданное основание для запретов. Однако подобные запреты можно налагать лишь при условии, что они “предусмотрены законом” и “необходимы”. Типичные примеры ограничений — “непристойность” и “богохульство”, которые фигурируют в законодательствах многих стран. Главной целью здесь является забота о подрастающем поколении. Однако в

<sup>18</sup> Свобода слова и цензура [Электронный документ]. – URL: <https://digital.report/temyi/info-freedom/tsenzura-i-svoboda-slova/>

<sup>19</sup> Поддержка СМИ: краеугольный камень свободы [Электронный документ]. – URL: <http://www.euneighbours.eu/enpi/userfiles/PPmediaRU%20FINAL%2007%20Oct.pdf>

разных культурах эта цель трактуется по-разному, что проявляется в попытках обосновать более широкое применение цензуры, чем только “вызванное необходимостью”.

#### *Языковая и культурная гегемония.*

В ряде стран языковое и культурное доминирование этнических и лингвистических групп осуществляется с помощью цензуры и путем ущемления права на пользования родным языком. Это может привести к разрушению целостности отдельных языковых и культурных общин. В некоторых странах сокращается преподавание языков и диалектов и этническим группам отказывается в доступе к средствам массовой информации.

Необъективность средств массовой информации. Сознательное манипулирование новостями и информацией в интересах правительства, расовой группы, идеологии или конкретного лица может проявляться в ограничении доступа к средствам массовой информации для политических, социальных или этнических групп; в перестановке акцентов, призванной подчеркнуть либо затушевать определенные события или факторы; в давлении на журналистов, которое создает угрозу беспристрастности в освещении событий<sup>20</sup>. Мишеню для нападок часто избирается телевизионный показ событий, поскольку телевидение является, с одной стороны, наиболее доступным средством массовой информации, а с другой — наиболее мощным орудием, которое позволяет правительству с помощью цензуры манипулировать общественным мнением, избегая при этом нежелательной огласки. В то же время многие правительства проявляют особую чувствительность в тех случаях, когда освещению взглядов оппозиции отводится слишком много эфирного времени.

#### *Борьба за свободу слова: политика и программы*

Все основные институты общества<sup>21</sup>, от правительства до профсоюзов и религиозных организаций, связаны долгом защищать тех, от чьего имени они выступают, и обеспечивать их основные права. Но конфликт интересов может иметь своим последствием то, что их роль меняется на противоположную, и тогда свобода слова в первую очередь подвергается ущемлению. В этой ситуации важнейшую функцию борьбы с цензурой прямыми или косвенными методами выполняют международные неправительственные организации.

Среди них имеются такие, которые объединяют на началах членства или ассоциации организации нескольких стран, — например, Международная Хельсинкская ассоциация и Международная комиссия юристов.

Другие организации, действующие в той же сфере, — это Международный институт прессы, Международная федерация журналистов,

<sup>20</sup> Свобода слова и цензура [Электронный документ]. – URL: <https://digital.report/temyi/info-freedom/tsenzura-i-svoboda-slova/>

<sup>21</sup> Рихтер А.Г. Международные стандарты и зарубежная практика регулирования журналистики: учебное пособие. - М., - 2011.

Всемирный комитет по свободе прессы, Международная ассоциация издателей, Международная федерация актеров, Ассоциация содействия международному распространению прессы.

Комитет по правам человека ООН и Совет Европы. Если говорить об органах ООН, то обязанность защищать права в области образования, науки и культуры и содействовать их осуществлению возложена на ЮНЕСКО<sup>22</sup>. Другие организации в рамках ООН, такие как Международная организация труда (МОТ), призваны защищать право на свободу ассоциации. Межправительственное бюро по информатике, не входящее в систему ООН, выполняет специальную функцию содействия развитию информатики и телекоммуникаций.

Свобода слова требует защиты правовыми средствами. Такая защита должна опираться на максимально полную имплементацию международных стандартов, определяющих это право. Если страна имеет письменную конституцию, свобода слова должна охраняться конституцией и другим законодательством страны.

*Доступ к информации.* Свобода слова в том смысле, в каком она определена международными стандартами, — это не только право распространять идеи и информацию, но также право искать информацию. Это “право знать” нуждается в более широком признании и защите и является основополагающим для обеспечения открытости и подотчетности правительства

Законы о свободе информации. Существующие законы о свободе информации имеют целью усиление информационного потока в отношениях между правительством и индивидами, как с точки зрения количества, так и с точки зрения качества информации.

#### **Использованные источники:**

1. Гольдман Р., Лентовска Э. Верховный суд США. Права и свободы граждан. Польша, 1998.
2. Майн Х. Средства массовой информации в Германии / пер. А. Семенова. Берлин, 2000.
3. Европейский суд по правам человека и защита свободы слова в России: прецеденты, анализ, рекомендации / под ред. Г.В. Винокурова, А.Г. Рихтера, В.В. Чернышева. М., 2004.
4. Рихтер А.Г. Международные стандарты и зарубежная практика регулирования журналистики: учебное пособие. М., 2011.
5. ООН [Электронный документ]. – URL: <http://www.un.org/ru/index.html>
6. Поддержка СМИ: краеугольный камень свободы [Электронный документ]. – URL: <http://www.euneighbours.eu/enpi/userfiles/PPmediaRU%20FINAL%2007%20Oct.pdf>

<sup>22</sup> Поддержка СМИ: краеугольный камень свободы [Электронный документ]. – URL: <http://www.euneighbours.eu/enpi/userfiles/PPmediaRU%20FINAL%2007%20Oct.pdf>

7. Пособие по свободе слова [Электронный документ]. – URL: <https://www.article19.org/data/files/pdfs/tools/central-asian-pocketbook-ru.pdf>
8. Правозашитник [Электронный документ]. – URL: <http://pravozashitnik.net/ru/2013/1/9>
9. Свобода слова и цензура [Электронный документ]. – URL: <https://digital.report/temyi/info-freedom/tsenzura-i-svoboda-slova/>

*Николаев А.С.  
преподаватель  
кафедра специальной подготовки  
Уфимский юридический институт МВД России  
Россия, г. Уфа*

## **ПРИГЛАШЕНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ И ЗАМЕНА ЗАЩИТНИКА. ОТКАЗ ОТ ЗАЩИТЫ**

*В статье рассматриваются возможные варианты организации защиты интересов подозреваемого, обвиняемого по делам, в которых участие защитника в следствии или в судебном разбирательстве является обязательным.*

*Ключевые слова:* защита, адвокат, следователь, суд, обвиняемый.

Приглашение, назначение, замена защитника и оплата его труда регламентируются статьей 50 Уголовно-процессуального кодекса РФ.

Действующий закон предусматривает различные формальныe основания к допуску защитника в уголовное судопроизводство: по приглашению обвиняемого, подозреваемого, его законного представителя, других лиц, а также по назначению дознавателя, следователя или суда. Сообразно этому различаются защитники по приглашению (договору) и защитники по назначению.

Выбор защитника обвиняемыми, подозреваемыми либо по их просьбе или с их согласия другими лицами – это важная гарантия обеспечения указанными участниками уголовного процесса права на защиту.

Однако выбор защитника – это не только юридически значимый акт. В нем присутствует и этическое начало, выражющееся прежде всего в наличии взаимного доверия у сторон, заключающих договор на ведение дела. Это доверие – обстоятельство, в значительной степени обуславливающее нормальное развитие отношений защитника и подзащитного в ходе уголовного судопроизводства. Вот почему закон отдает предпочтение участию защитника, избранного обвиняемым, подозреваемым. Одновременно закон, берегая доверие между защитником и подзащитным, запрещает допрашивать в качестве свидетеля защитника об обстоятельствах, которые стали ему известны в связи с выполнением обязанностей защитника.

Верховный Суд РФ последовательно признает существенным нарушением уголовно-процессуального закона факт не обеспечения обвиняемому права пригласить защитника по своему выбору; усматривает нарушение закона также в том, чтобы вместо избранного адвоката защиту

осуществлял другой защитник. Аналогичную позицию занимает Верховный Суд России, когда поддерживает право подсудимого на осуществление в суде защиты его интересов тем адвокатом, который защищал его интересы в стадии предварительного следствия.

Просьба обвиняемого, подозреваемого об обеспечении участия защитника, выраженная на дознании или предварительном следствии, должна быть надлежащим образом процессуально оформлена в виде письменного или устного ходатайства. Эти ходатайства могут быть представлены в общей форме, а могут содержать просьбу о назначении конкретного адвоката.

Подозреваемому в течение 24 часов с момента его задержания или заключения под стражу дознаватель или следователь должны оказать содействие по явке избранного им защитника. В случае невозможности явки такого защитника в течение пяти дней они вправе предложить обвиняемому, подозреваемому пригласить другого защитника, либо сами вызывают для него защитника через юридическую консультацию.

Если орган дознания, следователь, суд либо судья, в производстве которого находится дело, признают участие защитника в следствии или в судебном разбирательстве обязательным, то обвиняемому, заявившему о защите своих интересов самостоятельно по причине отсутствия средств, юридическая помощь оказывается за счет государства и поэтому такие расходы по оплате адвокатского труда не должны взыскиваться в регрессном порядке с осужденного.

Основанием для отнесения на счет средств федерального бюджета Российской Федерации расходов по оплате труда адвокатов за время оказания юридической помощи по защите лиц, освобожденных полностью органами дознания, следствия, прокурором или судом, в производстве которых находится уголовное дело, отнесения расходов на оплату юридической помощи, а также при их участии в производстве дознания, предварительного следствия или в суде по назначению является постановление дознавателя, следователя, прокурора, определение суда, в производстве которого находится дело, выносимое на основании заявления адвоката (пункт 1 Положения о порядке оплаты труда адвокатов за счет государства, утвержденного Министром юстиции РФ 27 января 1994 года.). [1, С.68]

В случае же признания подсудимого виновным приговором суда, суммы, выплачиваемые адвокату из бюджета за участие на предварительном следствии и в судебном процессе, должны быть взысканы с осужденных лиц в доход федерального бюджета Российской Федерации. В отдельных случаях, исходя из материального положения и иных исключительных обстоятельств, он может быть освобожден судом от этой обязанности (пункт 2 вышеуказанного Положения).

Принимая решение о вынужденной замене защитника, необходимо объяснить заинтересованному лицу, чем вызвано принимаемое решение, а также получить от него согласие на участие в качестве защитника другого адвоката. Решая вопрос о замене избранного обвиняемым защитника,

следователь и суд должны учитывать не только общие положения, но и специальные нормы, регулирующие участие защитника на различных стадиях уголовного процесса. В частности, замена защитника на этапе ознакомления с материалами дела (в случае если, к примеру, защитник заболел), об участии которого ходатайствовал обвиняемый, расценивается как нарушение права на защиту, если следователь отложил предъявление материалов дела менее чем на пять суток.

Отказ от защиты может быть рассмотрен в двух случаях: в первом случае – отказ защитника от принятой на себя защиты обвиняемого, подозреваемого; во втором же случае рассматривается как отказ обвиняемого, подозреваемого от защитника.

В отличие от других защитников, адвокат не вправе отказаться от принятой на себя защиты: это всегда влечет отмену приговора. [2, С.8]

Недопустим отказ по мотивам отсутствия возможностей для защиты, обнаружившейся сложности дела. Отказом от защиты и переходом на позиции обвинения является опровержение адвокатом объяснений подзащитного о невиновности последнего. Недопустим отказ от защиты в связи с принятием нового поручения или в связи с тем, что подзащитный не уплатил гонорар.

Отказ адвоката от принятой на себя защиты является существенным нарушением права обвиняемого, подозреваемого на защиту и влечет немедленную замену адвоката. Всякий отказ адвоката от принятой на себя защиты нарушает закон и свидетельствует о невыполнении им своего профессионального долга, что является поводом для возбуждения дисциплинарного производства. [3, С.4-9]

Допуская право на отказ от защитника, закон формулирует жестокое условие: такой отказ юридически значим только в том случае, если он сделан по инициативе самого обвиняемого, подозреваемого о чем должно быть четко и однозначно указано в соответствующих протоколах (тех следственных действий в ходе которых заявлено об отказе от защитника) либо в добровольно представленных обвиняемым, подсудимым письменных ходатайствах, заявлениях. При этом следователем, судом должны быть выяснены действительные мотивы отказа от защитника. Если же отказ от защитника заявлен в судебном разбирательстве, суд (судья) обязаны обсудить это ходатайство в соответствии с правилами статьи 271 УПК РФ, выслушать мнение остальных участников судебного разбирательства и вынести определение (постановление) в соответствии со статьей 159 УПК РФ. Не обсуждение судом заявленного подсудимым отказа от защитника рассматривается как существенное нарушение уголовно-процессуального закона.

Отказ подсудимого от услуг не явившегося в судебное заседание защитника Верховный Суд РФ рассматривает как вынужденный и квалифицирует как частное проявление нарушений права обвиняемого на защиту. Аналогичным образом расцениваются и другие формы отказа от

защитника при фактическом не обеспечении участия последнего.

В качестве мотивов к отказу от защитника могут выступать: незнание назначенного адвоката, желание иметь другого адвоката в качестве защитника, недоверие к рекомендуемому адвокату, отсутствие средств на оплату труда защитника и т.п. Дознаватель, следователь, судья обязаны помочь обвиняемому, подозреваемому разобраться в сложившейся ситуации, а если отсутствуют средства на оплату труда адвоката – разъяснить ему положения части 5 статьи 50 УПК РФ.

Отказ обвиняемого или подозреваемого от защитника не является препятствием к приглашению или назначению защитника на последующих этапах производства по делу. Причем законодатель прямо указывает, что в данном случае допуск защитника не влечет за собой повторных следственных действий, которые к этому времени уже были произведены.

**Использованные источники:**

1. См.: Львова Е. Ю. Защита по уголовному делу. М.: Юрист, 2012.
2. Бюллетень Верховного Суда РФ. 1992. № 5.
3. Серков П. Имеет ли суд право на право?//Российская юстиция. 2012. №2.

*Николаев А.С.  
преподаватель  
кафедра специальной подготовки  
Уфимский юридический институт МВД России  
Россия, г. Уфа*

**ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЗНАКИ УБИЙСТВА, ПРЕДУСМОТРЕННОГО  
СТ. 108 УК РФ**

*В статье анализируются и рассматриваются объект и объективные признаки убийства, совершенного при превышении пределов необходимой обороны, что является предметом посягательства, определение общественной опасности совершенного деяния.*

*Ключевые слова: убийство, необходимая оборона, объект, объективная сторона, посягательство.*

Для решения вопроса об уголовной ответственности за убийство при превышении пределов необходимой обороны необходимо полно и точно раскрыть признаки убийства, т. е. установить состав преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 108 УК РФ. Правильное понимание состава преступления и всех его признаков – надежная гарантия точного применения указанной нормы права.

Убийство, совершенное при превышении пределов необходимой обороны, не исключает уголовную ответственность, а смягчает ее на том основании, что совершая данное преступление, лицо стремится защитить себя или других лиц либо охраняемые законом интересы общества или государства от преступного посягательства. Антисоциальная сущность любого преступления определяется главным образом его объектом, то есть общественными отношениями в той или иной сфере жизнедеятельности

личности, общества, государства.

Объект преступления предопределяет не только характер и степень общественной опасности деяния, но и способ его совершения.

Способ посягательства на жизнь другого человека определяется свойством объекта преступления. Законодатель признает убийством лишение жизни другого человека независимо от форм и способов его совершения. Однако имеются в виду только такие способы поведения, посредством которых объективно возможно причинить смерть человеку.

Преступление всегда посягает на конкретного человека и вместе с тем на общественные отношения. Именно эти общественные отношения, а не вся их совокупность, существующая в обществе, являются объектом преступлений против личности.

А.Н. Красиковым высказана точка зрения, согласно которой при убийстве происходит посягательство, прежде всего на права лица, а не на общественные отношения. Под непосредственным объектом посягательства при убийстве он рассматривает право на жизнь [1, С.2-3].

Н.И. Загородников отождествляет понятие «жизнь человека» и общественные отношения по охране жизни: «Когда мы говорим жизнь, здоровье мы имеем в виду не физиологическое значение «жизнь»...а понимаем эти термины как совокупность общественных отношений, относящихся к охране личности» [2, С.42].

Ряд авторов рассматривают жизнь человека в качестве объекта посягательства наряду с общественными отношениями. Так, по мнению Ю.А. Демидова, «ценность жизни или здоровья неизмеримо выше, чем совокупность подвергающихся посягательству общественных отношений...Учитывая ценностное соотношение, с одной стороны, общественных отношений, которым может быть причинен ущерб этими преступлениями, а с другой – жизнь и здоровье человека, закон указал на последние как на объекты, охраняемые нормами об ответственности за убийство и за телесные повреждения» [3, С.5].

Объектом убийства при превышении пределов необходимой обороны является жизнь другого человека. Жизнь человека рассматривается в уголовном праве не только как сугубо биологический, естественный процесс, но и как социальная категория, поскольку человек является членом общества и участником всех общественных отношений. Жизнь человека неотделима от общественных отношений, а потому объектом преступного посягательства при убийстве является и жизнь человека в биологическом аспекте, и общественные отношения, в качестве субъекта которых он выступает, то есть те социальные связи, стороной и носителем которых он является.

Родовым объектом рассматриваемой группы преступлений следует считать как общественные отношения, составляющие сущность личности, так и саму личность – субъекта этих отношений в качестве явления природы со свойственными ей определенными биофизическими и психологическими признаками, а также совокупность ее важнейших интересов и неотъемлемых

благ (жизнь, здоровье и т. п.). Следовательно, родовым объектом ч. 1 ст. 108 УК РФ является личность как совокупность важнейших ее интересов и благ в указанном смысле.

Видовым же объектом преступлений против личности являются определенные общественные отношения и конкретные интересы и блага, например жизнь, здоровье и т.д. [4, С.37-39].

Непосредственным объектом рассматриваемого состава преступления следует признать жизнь нападающего, имея в виду как ее социальное, так и биофизическое содержание.

Непосредственный объект преступления – жизнь в ее биологическом проявлении – поддается непосредственному восприятию. Ее наличие или отсутствие устанавливается на основе современных достижений медицинской науки [5, С.31].

Под убийством, предусмотренным ч. 1 ст. 108 УК РФ, понимается совершенное с целью защиты охраняемых правом интересов защищающегося, третьих лиц, общества или государства такое умышленное лишение жизни нападающего, которое явно не соответствовало характеру и степени общественной опасности посягательства.

Именно объект посягательства этого вида убийства определяет общественную опасность преступления. Он, прежде всего, состоит в том, что человек лишается самого ценного блага, которое у него есть – жизни. Приведенное определение указывает на то, что жизни противоправно лишается не всякий человек, а лишь посягающий на охраняемые, законом общественные отношения в целях их защиты, хотя и чрезмерными средствами.

Объективная сторона убийства, предусмотренного ч. 1 ст. 108 УК РФ, характеризуется наличием следующих признаков: общественно опасное действие оброняющегося; общественно опасное последствие в виде смерти нападающего; причинная связь между действиями и указанными последствием.

Необходимая оборона – действие активное. Она состоит в отражении посягательства. Посягательство как основание для применения необходимой обороны совершается путем общественно опасного действия, по своему характеру открытого, агрессивного.

Причинить вред лицу, активно посягающему на интересы защищающегося, государства или общества, можно только путем активных действий. Соответственно ошибочным является мнение, согласно которому под активной обороной понимается противодействие без причинения вреда. Такое мнение не совпадает с содержанием необходимой обороны. Отсюда следует, что и эксцесс обороны как противоправная ее форма возможен только в результате действия, однако явно выходящего за рамки дозволенного.

Закон не вводит в качестве обязательных признаков исследуемого состава, относящихся к объективной стороне, ни способа действий, ни

орудий. Из этого вытекает, что действие может быть осуществлено любым способом с применением всевозможных орудий. Однако эти действия выходят за пределы допустимой необходимой обороны.

Вторым признаком объективной стороны убийства при превышении пределов необходимой обороны является общественно опасное последствие – смерть посягающего. Названное последствие предусмотрено в диспозиции ч. 1 ст. 108 УК РФ. Поэтому оконченным это преступление может быть признано лишь в случае наступления смерти нападающего, поскольку данный состав по своей конструкции является материальным.

При отсутствии указанного последствия действия виновного, совершенные с прямым умыслом и непосредственно направленные на лишение жизни нападающего, должны рассматриваться как покушение на преступление и квалифицироваться по ч. 3 ст. 30 и ч. 1 ст. 108 УК РФ.

Третьим обязательным признаком объективной стороны убийства при превышении пределов необходимой обороны является наличие причинной связи между общественно опасным деянием обороняющегося и нанесенным им вредом (смертью нападавшего).

#### **Использованные источники:**

1. Красиков А.Н. Уголовно-правовая охрана прав и свобод человека в России. Саратов. 1996.
2. Загородников Н.И. Понятие объекта преступления в советском уголовном праве//Труды Военно-юридической академии/ 1951. - Вып. XIII.
3. Демидов Ю.А. Человек – объект уголовно-правовой охраны. Советское государство и право. - 1972. - №2.
4. Константинов П. Объект убийства: проблемы теории и практики. Уголовное право. 2005. - № 2.
5. Бородин С.В. Квалификация преступления против жизни. - М., 1999.

**УДК 347.427**

**Пекшев А.В., к.м.н.**

*доцент по кафедре ГрПД*

*кафедра гражданского права и процесса*

*Вятский Государственный Университет*

*Россия, г. Киров*

## **БАНКРОТСТВО ГРАЖДАН В УПРОЩЕННОМ ПОРЯДКЕ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЗАКОНОПРОЕКТА**

*Статья посвящена анализу предлагаемых изменений норм законодательства, регулирующих особенности банкротства физических лиц в Российской Федерации.*

*Ключевые слова: физическое лицо, гражданин РФ, несостоятельность, процедуры банкротства.*

## **CITIZENS BANKRUPTCY IN THE SIMPLIFIED ORDER: PLUSES AND MINUSES OF BILL**

*This article is dedicated to the analysis of proposed changes in the standards*

*of legislation, which regulate the special features of bankruptcy of the physical persons in the Russian Federation.*

*The keywords: physical face, citizen RF, insolvency, the procedure of bankruptcy*

Минэкономразвития разработало поправки в Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" (далее - Закон о банкротстве) [2], касающиеся введения упрощенной процедуры банкротства для граждан. Процедуры реструктуризации долгов и фигуры финансового управляющего в ней не будет, что весьма снизит расходы банкротящегося гражданина, однако свое имущество он будет обязан реализовать сам [3].

Для применения упрощенной процедуры, согласно законопроекту, необходима совокупность нескольких условий. Во-первых, сумма долга должна быть от 50 до 900 тыс. руб., при этом не более  $\frac{1}{4}$  от этой суммы должно возникнуть в течение полугода до подачи заявления о банкротстве. Ежемесячный доход гражданина в течение полугода до банкротства не должен быть более трех прожиточных минимумов (сейчас в целом по России это 10,7 тыс. руб. в месяц). А средний остаток по счетам гражданина не должен превышать 50 тыс. руб.

У физлица-банкрота для упрощённой процедуры не должно быть в собственности имущества, за исключением того, на которое можно обратить взыскание. Кроме того, за год до подачи заявления гражданин не должен совершать безвозмездных сделок по отчуждению имущества стоимостью более 200 тыс. руб. Наконец, за четыре месяца до подачи заявления банкрот не должен менять место жительства с одного субъекта РФ на другой. Административная ответственность за предоставление заведомо недостоверных сведений - штраф от 5 до 30 тыс. руб.

Упрощенной процедурой не сможет воспользоваться индивидуальный предприниматель, учредитель или член органа управления коммерческой организации. Кроме того, у банкрота не должно быть неснятой или непогашенной судимости за экономические преступления. Если гражданин банкротится не впервые, то с момента предыдущей реализации имущества должно пройти не менее 10 лет, а с момента реструктуризации или прекращения банкротства по мировому соглашению - не менее пяти.

Еще одно условие - не более 10 кредиторов у должника. При этом подать заявление об упрощенном банкротстве кредиторы не смогут. Это сделает сам должник. В течение 15 дней с момента принятия судом заявления об упрощенном банкротстве гражданин обязан обратиться за включением сведений в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. Кредитор вправе потребовать обычной процедуры банкротства в течение 60 дней после этого. Рассмотреть обоснованность заявления гражданина об упрощенной процедуре ранее этого срока суд не сможет.

Свои предложения о порядке продажи имущества гражданин обязан представить в течение 15 дней с момента признания банкротом по

упрощенной процедуре.

К обычному банкротству суд сможет перейти, если условия для упрощенной процедуры не соблюdenы или если в ее ходе к гражданину поступило имущество стоимостью более 200 тыс. руб. Ходатайство о переходе к обычному банкротству должны заявить лица, участвующие в деле. Они же должны в таком случае внести депозит для вознаграждения финансовому управляющему и оплаты минимальных расходов в деле.

В случае принятия поправки вступят в силу с марта 2017 года. При этом суды смогут вводить упрощенную процедуру как к тем, кто уже подал заявление до этой даты, но процедура в их отношении еще не началась, так и к тем, банкротство которых к этому моменту уже идет (при условии, что кредиторы не возражают).

Данный законопроект можно назвать своевременным и полезным. Своевременным, потому что прошел уже год с того момента, как были приняты поправки в Закон о банкротстве, касающиеся банкротства физических лиц, а значит законодатель и эксперты уже могли проанализировать его работы и сделать первые выводы. Полезным законопроект можно назвать, так как всем причастным к данному закону очевидно, что он не заработал так, как планировалось.

В первую очередь законопроект оказался неработающим для самих граждан, так как он для них является:

- сложным и непонятным;
- затратным (сумма минимального вознаграждения финансовому управляющему на момент написания статьи увеличена с 10 до 25 тыс. руб.);
- не гарантирующим положительный результат.

Такие предложения упрощенной процедуры рассмотрения дел о банкротстве физлиц как исключение из нее финансовых управляющих, сокращение расходов, заслуживают особого внимания. Вместе с тем, представляется недоработанной формулировка законопроекта об отсутствии у претендента на упрощенное банкротство имущества на праве собственности, если оно не подлежит взысканию. Такое условие исключает из числа претендентов граждан, обладающих на праве собственности единственным жилым помещением [1].

Кроме этого, по мнению автора, в законопроекте целесообразно предусмотреть дополнительные инициативы:

- изменить подведомственность данной категории дел - рассмотрение процедуры банкротства физических лиц по "упрощенной схеме" целесообразно силами судов общей юрисдикции (для снижения нагрузки на арбитражные суды);
- предусмотреть механизм защиты кредиторов от недобросовестных заемщиков, которые оформили несколько кредитов и не выплатили по ним ни одного платежа;
- расширить круг потенциальных банкротов по упрощенной схеме за счет уменьшения требований к ним;

- ужесточить меры, которые применяются к гражданам-банкротам по упрощенной схеме (например, в виде увеличения срока, в течение которого они не смогут обратиться за кредитами до 5-10 лет).

**Использованные источники:**

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 03.07.2016) – Ст. 446 // СПС КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) О несостоятельности (банкротстве) // СПС КонсультантПлюс.
3. <http://regulation.gov.ru/projects#npa=54970>

**УДК 347.634/.637**

*Пекшев А.В., к.м.н.  
доцент по кафедре ГрПД  
кафедра гражданского права и процесса  
Вятский Государственный Университет  
Россия, г. Киров*

**К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ СТАТУСЕ МНОГОДЕТНОЙ МАТЕРИ**

*Статья посвящена оценке неопределенности правового статуса многодетной матери в законодательстве Российской Федерации и связанных с этим рисках.*

*Ключевые слова: льготы, несовершеннолетние, усыновление, многодетная мать.*

**TO A QUESTION ABOUT LEGAL STATUS OF LARGE-FAMILY MOTHER**

*The article is dedicated to the estimation of the uncertainty of legal status of large-family mother in the legislation of the Russian Federation and risks connected with this.*

*The keywords: the privileges, minor, adoption, the large-family mother*

Актуальность проблемы состоит в том, что в Российской Федерации нет закона о многодетных матерях. Единственным федеральным подзаконным актом, регулирующим этот вопрос, является Указ Президента № 431 от 05.05.1992г. [2], по которому установлены значительные льготы для многодетных семей. Вместе с тем понятия многодетной семьи данный акт не дает, напротив, согласно п/п «а» п. 1 Указа [2], регионы вправе самостоятельно определять состав льготной категории многодетных семей. Закономерно, что до недавнего времени в некоторых регионах РФ матери с тремя детьми многодетными не считались.

При очевидном матриархальном уклоне отечественного семейного права, законодатели не внесли в него понятие "многодетная мать", заменив его понятием "многодетная семья". Это дает большой простор для "творческих" инициатив представителям региональной исполнительной власти, что проанализировано ниже на примере Астраханской области.

По закону Астраханской области «О социальной поддержке многодетных семей в Астраханской области» [3], многодетными считаются только семьи, в которых все дети рождены в одном браке. Алена Баженова родила своего седьмого малыша от второго мужа, потеряла статус многодетной и лишилась льгот [4].

Статья 1 указанного закона, определяя, какие многодетные семьи имеют право на получение мер социальной поддержки, в частности, говорит, что это семьи, в которых совместно проживают являющиеся гражданами России матери (отцы), не состоящие в зарегистрированном браке (одинокий родитель), состоящие в зарегистрированном браке супруги и не менее трех детей в возрасте до 18 лет и (или) в возрасте до 23 лет, при условии обучения детей, достигших возраста 18 лет, в общеобразовательных организациях, в профессиональных образовательных организациях или образовательных организациях высшего образования по очной форме обучения.

При этом ч. 2 данной статьи гласит, что в число детей, учитываемых для признания семьи многодетной, не включаются:

- 1) дети, в отношении которых родители лишены родительских прав или ограничены в родительских правах;
- 2) дети, находящиеся под опекой (попечительством);
- 3) дети, находящиеся на полном государственном обеспечении;
- 4) дети, отбывающие наказание в местах лишения свободы по приговору суда, вступившему в законную силу;
- 5) дети, объявленные в установленном порядке полностью дееспособными (эмансипированными);
- 6) дети, являющиеся или признанные в установленном порядке дееспособными в полном объеме, в случае, когда законом допускается вступление в брак до достижения восемнадцати лет (со времени вступления в брак);
- 7) дети, являющиеся пасынками (падчерицами) одного из супругов, указанных в части 1 настоящей статьи (п. 7 введен Законом Астраханской области от 10.02.2014 № 5/2014-ОЗ).

По мнению автора, приняв п. 7 ч. 2 ст. 1 Закона Астраханской области «О социальной поддержке многодетных семей в Астраханской области» [3], астраханские депутаты нарушили Конституцию РФ в части провозглашенного равенства перед законом и судом.

Справедливости ради необходимо отметить, что на момент написания статьи Алена Баженовой решением суда возвращен статус многодетной матери, но это не решает проблемы, поскольку прецедентное право в России отсутствует, а «пара ласточек весны не делает».

18 октября 2016 г. депутаты думы Астраханской области в первом чтении единогласно приняли решение об отмене п. 7 ст. 1 вышеупомянутого закона. Однако, Правительство Астраханской области вышло с инициативой не рассматривать далее эти поправки в связи с отсутствием средств в региональном бюджете. Такой источник экономии бюджетных средств

вызывает сожаление, которое усугубляется тем, что многие регионы России ввели подобную поправку в местное законодательство.

Констатируя сложившуюся тенденцию экономии бюджетных средств путем принятия дискриминационных правовых норм, автор полагает целесообразным дополнить проанализированный закон [3] следующей нормой-дефиницией:

**«Статья \_\_\_\_\_. Понятие "многодетная семья"**

1. Многодетная семья - семья, в которой воспитываются трое и более детей в возрасте до 18 лет, а при обучении детей в государственных образовательных учреждениях по очной форме обучения на бюджетной основе - до окончания обучения, но не более чем до достижения ими возраста 23 лет (далее - дети).

2. Дети, над которыми установлена опека (попечительство), проживающие в семье опекуна (попечителя), учитываются в составе семьи опекуна (попечителя) (за исключением случая, предусмотренного частью 1 статьи 13 Федерального закона "Об опеке и попечительстве" [1]).

3. При отнесении семьи к категории многодетных семей не учитываются дети:

находящиеся на полном государственном обеспечении в соответствующих государственных или муниципальных учреждениях;

переданные под опеку (попечительство) (за исключением случая, предусмотренного частью 1 статьи 13 Федерального закона "Об опеке и попечительстве");

в отношении которых родители лишены родительских прав, либо ограничены в родительских правах;

которые приобрели дееспособность в полном объеме в соответствии с законодательством Российской Федерации;

проживающие с другим родителем, усыновителем (в случае раздельного проживания родителей, усыновителей)».

**Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 24.04.2008 № 48-ФЗ (ред. от 28.11.2015) Об опеке и попечительстве // СПС КонсультантПлюс.
2. Указ Президента РФ от 05.05.1992 № 431 (ред. от 25.02.2003) О мерах по социальной поддержке многодетных семей // СПС КонсультантПлюс.
3. Закон Астраханской области от 10 апреля 2012 года № 12/2012-ОЗ О социальной поддержке многодетных семей в Астраханской области (в ред. от 06.11.2015 № 76/2015-ОЗ) // СПС КонсультантПлюс.
4. <https://rg.ru/2016/10/18/reg-ufo/v-astrahanskoj-oblasti-rodivshuiu-sedmogo-rebenka-zhenshchinu-lishili-lgot.html>

Пекшев А.В., к.м.н.  
доцент по кафедре ГрПД  
кафе<sup>р</sup>дра гражданского права и процесса  
Вятский Государственный Университет  
Россия, г. Киров

## **К ВОПРОСУ ОБ ОТДЕЛЬНЫХ АПЕЛЛЯЦИОННЫХ И КАССАЦИОННЫХ СУДАХ**

*Статья посвящена оценке целесообразности предложенного территориального разделения судебных инстанций в системе судов общей юрисдикции.*

*Ключевые слова:* апелляция, кассация, судебный округ.

### **TO A QUESTION ABOUT THE SEPARATE APPELLATE AND APPEALS VESSELS**

*The article is dedicated to the estimation of the expediency territorial of the separation of the courts of judicature in the system of the vessels of general jurisdiction proposed.*

*The keywords:* appeal, cassation, the judicial region

Верховный суд России предложил создать отдельные апелляционные и кассационные суды в системе общей юрисдикции в учрежденных для этого округах, сообщил 10 ноября 2016 г. председатель суда Вячеслав Лебедев.

"Мы планируем создать пять апелляционных и девять кассационных округов, в каждом из которых будет отдельный суд для рассмотрения дел, подсудных судам общей юрисдикции соответствующей инстанции", - сказал В. Лебедев [4].

Он пояснил, что готовящееся нововведение преследует цели повысить уровень объективности и независимости судопроизводства при рассмотрении апелляционных и кассационных жалоб.

Аналогичный подход реализован в системе арбитражных судов России, а в судах общей юрисдикции в настоящее время жалобы рассматривает один и тот же суд. Один и тот же коллектив представляет собой процессуально разные инстанции, что создает предпосылки тенденциозного рассмотрения дел. Поэтому резонно каждую инстанцию разделить, чтобы она была самостоятельной.

По словам В. Лебедева, пяти апелляционным судам округов потребуются порядка 170 судей, а для обеспечения кадрами девяти кассационных судов округов - 790 судей. Для реализации этой идеи потребуется около 4 миллиардов рублей [4].

Стремление повысить объективность пересмотра судебных актов не вызывает возражений. Тенденция подвести общую юрисдикцию к стандартам арбитражного суда также, на первый взгляд, положительна. Идея отвечает современным стандартам правосудия и избавит суды от излишней

пристрастности и необъективности. Апелляционные инстанции крайне редко вмешиваются в решения нижестоящих судов, а кассация в настоящее время утрачивает свою значимость как стадия проверки судебного решения.

Вместе с тем вряд ли целесообразно сравнивать две системы судов: арбитражных и общей юрисдикции. Первая система создавалась фактически с нуля и дорабатывалась в плане создания системы апелляционных судов. Учитывать нужно и то, что в арбитражных судах рассматриваются коммерческие споры, по которым у сторон есть финансовые возможности ездить в другой регион для рассмотрения апелляционных или кассационных жалоб.

Система же судов общей юрисдикции "настроена", прежде всего, на работу с обычными гражданами. Которые, в некоторых случаях, тратят последние деньги на первое обращение в суд. Для многих из них поездки в отдельно созданные суды для рассмотрения жалоб на решения нижестоящих судов вызовут дополнительные расходы, которые несоизмеримы с их бюджетом.

А еще к этому нужно добавить, что "перестроение" системы потребует дополнительных немалых затрат со стороны государства. В условиях дефицита бюджета такие нововведения выглядят как "пир во время чумы".

Для реализации проекта потребуются изменения в Федеральный конституционный закон от 31.12.1996 № 1-ФКЗ (ред. от 05.02.2014) "О судебной системе Российской Федерации" [1], который такого звена судов не предусматривает. Возможно, проект направлен на то, чтобы освободить Верховный Суд РФ от необходимости рассмотрения дел в апелляционной и кассационной инстанции.

По мнению автора, арбитражное судопроизводство является гораздо более серьёзным механизмом защиты прав субъектов предпринимательской деятельности, чем судопроизводство судов общей юрисдикции, осуществляющее для разрешения споров между иными участниками гражданского оборота. Данные меры не приведут к повышению эффективности качества судопроизводства в системе судов общей юрисдикции, поскольку общий подход к направлению правосудия останется неизменным. Как при переименовании, так и при создании новых судов, работать в них будут те же самые судьи. Необходимо добиваться реального, а не номинального соблюдения судами принципа единства судебной практики, с тем, чтобы подходы, систематизированные в обзорах и пленумах высших судов, учитывались нижестоящими судами.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный конституционный закон от 31.12.1996 № 1-ФКЗ (ред. от 05.02.2014) О судебной системе Российской Федерации // СПС КонсультантПлюс.
2. <https://ria.ru/society/20161110/1481071778.html>

**Сандрюхина Д.М.**

**студент**

**Самарский Государственный Экономический Университет  
Россия, г. Самара**

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗАКОНА О БАНКРОТСТВЕ**

**Ключевые слова:** несостоятельность (банкротство), кредитор, должник, арбитражное управление, арбитражный суд

**Keywords:** insolvency (bankruptcy), the creditor, the debtor, the bankruptcy administration, bankruptcy court.

**Аннотация:** статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме совершенствования законодательства Российской Федерации в сфере несостоятельности (банкротства). Основное внимание обращено на ряд проблемных вопросов применения арбитражных управляющих и арбитражных судов. Делается вывод, что основные проблемы, выделенные в научной статье, требуют корректировки нормативно-правовой базы с целью удовлетворения интересов субъектов процесса банкротства (нестоятельности).

**Annotation:** The article is devoted to the actual date on the problem of improving the legislation of the Russian Federation in the field of insolvency (bankruptcy). By reasoning defined set of assumptions and actions to address the existing problems in the sphere of bankruptcy. It is concluded that the main problems highlighted in the Science article, require adjustment of the legal framework in order to meet the interests of the subjects of bankruptcy (insolvency).

Сегодня экономика не сможет продуктивно работать без достаточно развитой законодательной базы в сфере банкротства. Также стоит отметить и тот факт, что немало корректировок внесено в нормы, которые непосредственно регулируют вопросы банкротства. Таким образом, напрашивается вывод о том, что государство уделяет достаточное внимание законодательству в данной сфере. Однако, достаточно много норм в Федеральном Законе «О несостоятельности (банкротстве)» на сегодняшний день недостаточно актуальны.[1] Для устранения данной проблемы необходимо усовершенствование подобного законодательства.

Применение ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» позволило определить его «проблемные места». К таковым можно отнести пробелы, нормативные противоречия, отсутствие единого подхода в правоприменении. Зачастую можно встретить произвольное толкование в процессе правоприменения.

На поставленную проблему можно предложить ряд следующих решений относительно поправок в Закон о банкротстве. Данные поправки непосредственно регулируют порядок проведения процедур, которые применяются в деле о банкротстве.

Во-первых, п. 6 ст. 107 Закона о банкротстве гласит о том, что по ходатайству лица или лиц, права и законные интересы которых были

нарушены, определение арбитражного суда о полном или частичном признании недействительным плана внешнего управления может быть обжаловано. Как в своей работе отмечает П.П. Ланг, в данном случае акцентировано отсутствие права на обжалование определения арбитражного суда об отказе в признании недействительным плана внешнего управления.[2] Однако, согласно п. 3 ст. 61 данного закона, определение об отказе в признании недействительным плана внешнего управления может быть обжаловано только в апелляционном порядке не позднее чем через четырнадцать дней со дня его принятия; по результатам рассмотрения жалобы суд апелляционной инстанции не позднее чем через четырнадцать дней принимает постановление, которое является окончательным. Следует отметить, что установление различных порядков обжалования указанных определений арбитражного суда может негативно отразиться на правах заинтересованных лиц.[3]

В данной связи следует предложить внести следующие изменения в п. 6 ст. 107: «План внешнего управления может быть признан недействительным полностью или частично арбитражным судом по ходатайству лица, права и законные интересы которого нарушены. Определение о признании недействительным плана внешнего управления, а также об отказе в признании его недействительным может быть обжаловано».

Во-вторых, ст. 126 Закона о банкротстве содержит последствие открытия конкурсного производства по отношению к должнику. В качестве такого последствия выступает прекращение исполнения по исполнительным документам, в том числе по исполнительным документам, исполнявшимся в ходе ранее введенных процедур, применяемых в деле о банкротстве, если иное не предусмотрено Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». Данное последствие может привести к правовой неопределенности. Истолковывая абз. 5 п. 1 ст. 126 указанного закона, можно сделать вывод о том, что с даты открытия конкурсного производства в отношении должника прекращается исполнение по всем исполнительным документам в его отношении. Однако, данное положение не защищает права и интересы лиц, предъявивших к исполнению исполнительные документы не денежного характера, так как данный закон не содержит правовых процедур исполнения указанных исполнительных документов.

Исходя из этого следует предложить внести следующие изменения: «...прекращается в отношении должника исполнение по исполнительным документам денежного характера, в том числе исполнявшимся в ходе ранее введенных процедур, применяемых в деле о банкротстве, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом ...».

В-третьих, относительно процедуры финансового оздоровления, законодательно устанавливается императивная норма об обязательном наличии в ходе данной процедуры согласия административного управляющего на совершение должником некоторых сделок. Однако, не оговаривается форма такого согласия.

Считаю разумным предложить внести следующие изменения в абз. 1 п. 4 ст.82: «Должник не имеет права без согласия административного управляющего, которое должно быть выражено в письменной форме, совершать сделки...».

В-четвёртых, проблематика со здания юридическая конструкция ст. 134 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», являющейся отсылкой нормой и определяющей очередность удовлетворения требований кредиторов по текущим денежным обязательствам со ссылкой на ст. 855 ГК РФ, которая, в свою очередь, регулирует отношения банковского счета, основанные на договоре, частном интересе и свободе волеизъявления стороны.[4] Иные правоотношения, носящие по своей сути публичный характер и основанные на обязательных (императивных) нормативных предписаниях, складываются между должником и его кредиторами в условиях банкротства. Статья 855 ГК РФ не учитывает, да и не может, по определению, учитывать специфику расчета в (платежей) при банкротстве.

В-пятых, следует обратить внимание на абз. 8 п. 1 ст. 126 Закона о несостоятельности, где сказано о недопустимости наложения арестов на имущество должника и иных ограничений распоряжения имуществом должника в ходе конкурсного производства. Указанная норма не имеет отношения к защите лиц, участвующих в деле о несостоятельности (банкротстве), наоборот, способствует неправомерному изъятию имущества должника. В данном случае привлекает внимание практика арбитражных судов, согласно которой суды в случаях необходимости защиты прав заинтересованных лиц часто пользуются своим правом принятия обеспечительных мер в отношении имущества должника в ходе конкурсного производства. Принимая во внимание тот факт, что рассмотрение дел о несостоятельности (банкротстве) отнесено к исключительной компетенции арбитражных судов, следует внести следующие изменения в абз. 8 п. 1 ст. 126: «...снимаются ранее наложенные аресты на имущество должника и иные ограничения распоряжения имуществом должника. Основанием для снятия ареста на имущество должника является решение арбитражного суда о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;...».

Подобные предложения по совершенствованию существующего законодательства, регулирующего вопросы несостоятельности (банкротства), возможно будут способствовать наиболее эффективному правовому регулированию общественных правоотношений в рассматриваемой сфере.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) // Собрание законодательства РФ от 7.12.15 №49.
2. Ланг П.П. К вопросу реформирования закона о банкротстве // Актуальные проблемы реформирования гражданского и предпринимательского права Материалы Всероссийской очно-заочной научно-практической конференции

с иностранным участием. СКФ ФГБОУВО «Российский государственный университет правосудия». 2015. С. 175-182.

3. Васильева Н.А., В.В. Голубев, А.Н. Ерофеев. Арбитражное управление: теория и практика наблюдения.-М.: «Статут». -2015.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации // Собрание Законодательства Российской Федерации. 1994. №51-ФЗ.

УДК 338.001.36

*Скороходова Л.А., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономики*

*Шаламова Е.Ю.*

*курсант 2 курса*

*факультет подготовки сотрудников полиции*

**ФГКОУ ВО «Уральский юридический институт МВД России»**

*Россия, г. Екатеринбург*

## **ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК**

**Аннотация.** В статье обозначены подходы определяющие конкурентоспособность современных предприятий в условиях ограниченности современным российским законодательством о государственных закупках. Рассмотрены практические примеры нарушения законодательства о государственных закупках.

**Ключевые слова.** Конкурентоспособность предприятий, законодательство Российской Федерации о государственных закупках.

## **ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF RUSSIAN COMPANIES IN THE PUBLIC PROCUREMENT**

**Annotation.** The article marked approaches determine the competitiveness of modern enterprises with limited current Russian legislation on public procurement. We consider the practical examples of violations of the public procurement legislation.

**Keywords.** The competitiveness of enterprises, the Russian Federation legislation on public procurement.

Государственные заказы направлены на обеспечение государственных и муниципальных нужд. Для повышения эффективности и результативности осуществления государственных заказов, обеспечения открытости и гласности их осуществления, а также противодействию коррупции и поддержанию конкуренции был принят Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ (далее - ФЗ № 44) [2].

Импортозамещение отразилось и на данной сфере: нормативно-правовые акты Правительства Российской Федерации направлены на

снижение доли зарубежных товаров, работ и услуг, выполняемых иностранными лицами при осуществлении закупок. Указанными актами установлен запрет на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, к закупкам: для нужд обороны страны и безопасности государства, отдельных видов товаров машиностроения, товаров легкой промышленности, программного обеспечения [5].

В рамках поддержки отечественных производителей в 2015 году было заключено более 870 тыс. контрактов на общую сумму более 1 043 млрд. рублей. Средняя стоимость контрактов, заключенных на поставку продукции, на которую распространяются меры поддержки, возросла с 856 тыс. рублей до 1,199 млн. рублей, то есть на 40%. Наибольший рост средней цены контракта отмечается при закупке продукции машиностроения, в том числе автотранспортных средств, а также медицинской одежды [8].

Однако следует отметить, что согласно данным международной организации «Transparency International» наиболее склонным к преступной, в том числе к коррупционной деятельности, является сектор государственных закупок [3]. Сложившаяся ситуация обусловлена проблемами правового регулирования данной сферы, в том числе и имеющимися «противоречиями» в ФЗ № 44 и практикой применения положений данного закона.

Кроме того, ходе мониторинга контрактной системы выявлено, что неэффективными могут быть признаны около 11 тыс. закупок на сумму 198 млрд. рублей, что составляет 3,7% от объема закупок [5].

Одним из принципов осуществления закупок в соответствии со ст. 8 указанного закона является принцип обеспечения конкуренции, который свидетельствует о том, что контрактная система в сфере закупок направлена на создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок. Любое заинтересованное лицо имеет возможность в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок стать поставщиком. Кроме того, согласно положениям данного принципа, конкуренция основывается на соблюдении как ценовой, так и неценовой конкуренции для выявления лучших условий поставок товаров. Организациям, осуществляющим закупки, запрещается осуществлять действия, приводящие к ограничению конкуренции, в частности к необоснованному ограничению числа участников закупок.

В данном ключе следует отметить, что в соответствии с п. 17 ст. 4 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» признаками ограничения конкуренции наряду с другими является сокращение числа хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, на товарном рынке, рост или снижение цены товара, не связанные с изменениями конъюнктуры рынка [1].

Нарушения, допускаемые в данной сфере, можно классифицировать следующим образом:

1. Технические описания, ограничивающие выбор товаров, работ, услуг;
2. Прямые нарушения правил проведения госзакупок;
3. Ограничение доступа к оформлению и подаче заявки;
4. Ограничения по времени исполнения заказа;
5. Ограничения для участия малого и среднего бизнеса;
6. Технические описания, ограничивающие круг исполнителей;

Примерами осуществления нарушений, допускаемых с оформлением технического описания, ограничивающим выбор товаров, работ и услуг могут являться следующие «схемы» их совершения:

- указание в документации конкретной торговой марки без определения эквивалента;
- отсутствие существенных для исполнения заказа сведений, таких как подробное техническое задание, регламент поставки товара, выполнения работ, оказания услуг, объективно описанные технические характеристики, что препятствует участию сторонних заказчиков;
- размещение многомиллионного заказа, техническое задание к которому сокращено до нескольких страниц и не дает полного представления о сути контракта и требуемых работах [4].

Что касается прямых правил нарушения госзакупок, то наиболее часто встречаются следующие нарушения:

- игнорирование требования о проведении обязательного общественного обсуждения закупок на сумму более 1 млрд. рублей;
- начальная (максимальная) цена контракта не обоснована или обоснована некорректно, без использования принятых методов расчета;
- заключение контракта не с тем участником, который предложил минимальную стоимость контракта;
- неверно составленные документы закупки (ошибки в итоговом протоколе, перечне обязательных сведений, датах и времени проведения процедур).

Ограничение доступа к оформлению и подаче заявки зачастую осуществляется на основе написания документации заказа в нераспространенных текстовых редакторах и защите документации от чтения паролем, ограничении возможности поиска и копирования информации в документации заказчика.

Ограничение времени исполнения заказа также встречается довольно часто. Например, срок исполнения заказа сокращается так, что без готового решения контракт не может быть исполнен. Другими словами, доверенный исполнитель должен сначала практически выполнить контракт и, когда он будет на финальной стадии работ, объявить конкурс с нереально маленьким сроком исполнения.

Ограничение доступа к исполнению заказа малых и средних предприятий может осуществляться за счет того, что однотипные работы по

контракту необходимо выполнить на большом количестве объектов, то есть создается ситуация, когда закупщик вступает в сговор с крупным исполнителем на огромный объем однотипных работ, которые попросту не смогут выполнить небольшие компании.

Кроме того, создаются и технические описания, ограничивающие круг участвующих субъектов. Так, могут быть включены завышенные требования к исполнителю заказа в отношении опыта, наличия лицензий, сертификатов и т.д., не относящихся к сути контракта. Кроме того, могут отклоняться заявки отдельных участников по формальным признакам в связи с отсутствием документов, которые не указаны в минимальной номенклатуре сведений, необходимых для участия в заказе.

Наряду с этим, встречаются случаи ограничения конкуренции, когда заказчик формирует такие требования к поставщику товара, что в итоге поставщиком такого товара может быть конкретный производитель. Казалось бы, данные действия являются ярким примером ограничения конкуренции, причем Федеральная антимонопольная служба признает их таковыми, однако судебная практика дает иную оценку.

Например, при проведении открытого электронного аукциона заказчиком были установлены такие параметры товаров, которые привели к необоснованному ограничению числа возможных участников закупки и создали преимущество для победителя. Однако суды посчитали действия государственного заказчика правомерными, указывая на то, что соответствие характеристикам, определяемым заказчиком, продукции только одного производителя не является безусловным основанием ограничения конкуренции [6].

Еще одним примером может являться рассмотрение УФАС Республики Башкортостан жалобы на параметры закупаемого товара, которые соответствуют товару единственного производителя. УФАС Республики Башкортостан установила, что заказчик установил конкретных параметров содержания веществ в белковой смеси без учета соответствующего ГОСТ Р 53861. Кроме того, под установленные без учета ГОСТа параметры содержания веществ подходила лишь одна белковая смесь. В свою очередь Арбитражный суд признал решение УФАС недействительным, указывая на то, что конкретные показатели продукции не ограничивают конкуренцию и не могут являться нарушением антимонопольного законодательства, так как ФЗ № 44 не предусматривает обязанности заказчика руководствоваться количеством участников рынка [7].

Федеральное государственное казенное учреждение «Санаторий «Жемчужина Кавказа» Федеральной службы безопасности Российской Федерации» стоимость контракта: 834190,00 руб.

Заказчиком в документации установлены наименование поставляемого товара: сметана и творог и требования о соответствии его ГОСТ Р52092-2003 и ГОСТ 52096-2003 (стр. 31 Документации об аукционе). Заказчик указывает в разъяснении к документации, что допускается поставка товара,

соответствующего другим нормативным документам, а также являющимся совершенно иным по составу:

1. бифилайфа с массовой долей жира 2,5%, изготовленного в соответствие с требованиями ТР ТС 033/2013

2. кефира с массовой долей жира 2,5%, изготовленного в соответствии с требованиями ГОСТ 31454-2012 и ТР ТС ТР ТС 033/2013. Заказчик подтвердил, что заявка поданная с такими данными о товаре будет признана соответствующей. Налицо нарушение ст. 65 ФЗ-44: заказчик изменил суть документации при даче разъяснений к описанию товара, требуемого к поставке, Заказчик должен был внести изменения в документацию (разъяснения не являются частью документации).

Рассмотренные примеры являются лишь малейшей частью проблем, имеющихся в сфере государственного заказа. Ограничение конкуренции – одна из важнейших. В связи с этим возникает вопрос: как функционировать рыночному хозяйству, если нормативно-правовая база, органы судебной власти «губят» один из его главных элементов, который обеспечивает творческую свободу личности, создает условия для ее самореализации в сфере экономики путем создания новых работ, товаров и услуг – конкуренцию.

Конкурентоспособность предприятия в таких условиях не может быть оценена объективно, поскольку фиктивные методы получения государственных заказов препятствуют этому.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 28.03.2014)
2. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 28.03.2014)
3. Дараган В.В. Преступность в сфере государственных закупок и её взаимосвязь с коррупционной преступностью // Вестник Нижегородской академии МВД России, 2015. -№ 3. – С.61.
4. Серая книга Остапа Бендера. Часть 2. - М.: Редакционная группа проекта «За честные закупки», 2015. — 112 с.
5. Доклад Министерства экономического развития Российской Федерации о результатах мониторинга применения Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в 2015 году от 18.02.2016. [Электронный ресурс]: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/44/20160217> (Дата обращения: 20.03.2016)
6. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 20.11.2014 N Ф01-4887/2014 по делу № А28-2624/2014// Доступ из справочно-правовой

системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 30.03.2014)

7. Решение от 10 октября 2014 г. по делу № А07-9320/2014 // Судебные и нормативные акты РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sudact.ru/arbitral/doc/IxPG025VHNVK/> (дата обращения: 30.03.2015)

8. Скороходова Л.А., Шаламова Е.Ю. Анализ конкурентоспособности предприятий Свердловской области в условиях импортозамещения. // Экономика и социум, №7(26) июль, 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iupr.ru>

**УДК 347.9**

*Соболева Л.Н.*

*магистрант 2 курса*

*Юридический факультет*

*ФГБОУВО Башкирский Государственный Университет*

*Россия, Республика Башкортостан, г. Стерлитамак*

**НОТАРИАТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СЕГОДНЯ И ЗАВТРА**

Статья посвящена обзору развития нотариата на фоне принятых в текущем 2016 году федеральных законов и актов. Что является причиной увеличения доверия со стороны населения к нему. Освящено одно из главных достижений нотариальной деятельности в течение последних лет. Также отмечены актуальные задачи, которые стоят перед российским нотариатом.

Ключевые слова: нотариат, Федеральная нотариальная палата, Кодекс профессиональной этики нотариусов, сделка с недвижимостью, электронная подпись.

The article gives an overview on the background of notaries adopted in the current 2016 federal laws and regulations. What is the cause of increasing the confidence of the population to it. Consecrated one of the major achievements of notarial activities in recent years. It is also marked urgent tasks facing the Russian notaries.

Keywords: notary, the Federal Notary Chamber, the Code of Professional Ethics of notaries, real estate transactions, electronic signature.

Планомерное законодательное расширение компетенции нотариата, которое происходит в последние несколько лет, продиктовано эффективностью этого института в решении таких задач, как стабилизация гражданского оборота, защита прав граждан и законных интересов собственника, обеспечение достоверности государственных реестров. Результаты правоприменения ряда принятых ранее федеральных законов демонстрируют высокую способность нотариата противодействовать мошенническим и иным криминальным проявлениям в различных областях гражданского оборота и обеспечивать законность экономических правоотношений.

За последнее время было принято ряд Федеральных законов, № 67, 391, 360, 172, 332, 457, которые серьезным образом расширили компетенцию

нотариуса и повысили привлекательность нотариальной формы сделок. В развитие данных законов Минюстом было принято более 20 подзаконных актов, в разработке которых принимали участие и представители нотариата. Серьезным прорывом стало расширение участия нотариуса в корпоративных отношениях. Начиная с 2009 года, законодатель стал поручать нотариату обеспечение прав собственности и соблюдения законности в корпоративной сфере. Именно благодаря введению обязательной нотариальной формы сделок с долями ООО удалось сбить вал рейдерских захватов.

Одной из последних актуальных новелл является введение нормы, регулирующей предельные размеры тарифа на услуги правового и технического характера (УПТХ) во всех регионах России. Разработанные ранее Федеральной нотариальной палатой методические рекомендации по пределам стоимости УПТХ теперь стали обязательными в силу закона. Нотариальные палаты должны следовать им при формировании тарифной сетки для своего региона. В ФНП была проведена масштабная работа с привлечением ведущих экономистов и представителей научно-исследовательских институтов, в рамках которой все расчеты проводились с учетом социально-экономических показателей того или иного региона, включая величину прожиточного минимума на душу населения, количество нотариальных действий, совершаемых в среднем одним нотариусом в данном регионе, и существующие трудозатраты для осуществления нотариальных действий.

Одним из главных достижений нотариальной деятельности в течение последних лет стало введение обязательной нотариальной формы для ряда сделок с долями и сделок, затрагивающих социально незащищенные слои населения — это несовершеннолетние и граждане, признанные ограниченно дееспособными.

В соответствии, со значимой для организации нотариальной деятельности статье 56 «Основ законодательства РФ о нотариате», сделку по отчуждению недвижимости может осуществить любой нотариус субъекта Российской Федерации, где находится соответствующее имущество. Это положение направлено на обеспечение прав граждан и позволит избежать дополнительных финансовых и временных затрат, с которыми раньше сталкивался человек при обращении к нотариусу.

Обеспечивая жителей всех субъектов РФ удобным и доступным сервисом по удостоверению сделок с недвижимостью вне зависимости от места их проживания, подтверждается статус нотариуса как самого эффективного и надежного инструмента, гарантирующего соблюдение прав и законных интересов граждан. Расширение полномочий нотариата как следствие принятых законодателем новелл находится в прямой зависимости от качества работы нотариуса.

В начале этого года нотариусу для обязательного удостоверения были переданы три вида сделок с недвижимостью, которые были наиболее уязвимы и требовали определенных механизмов их защиты. Сделки по продаже доли в

праве общей собственности на недвижимое имущество, сделки с земельными долями с участием несовершеннолетних, ограничено дееспособных граждан, а также с имуществом, находящимся на праве доверительного управления, теперь удостоверяются нотариально, что позволяет обеспечивать их юридическую чистоту.

В настоящее время небюджетный нотариат превратился в единую, эффективно организованную систему, способную обеспечить не только надежную защиту прав и законных интересов граждан и юридических лиц, но и стабильность гражданского оборота в целом. И это сегодня признано и законодателем, который последовательно идет по пути планомерного расширения полномочий нотариата, прежде всего в сфере оборота недвижимости и в корпоративной сфере.

Сегодня растущая роль нотариуса в корпоративной сфере не только обеспечивает достоверность государственных реестров и защищает права инвестора и собственника, но и предоставляет предпринимателям удобные и быстрые формы обслуживания. В частности, по данным Федеральной налоговой службы, сейчас каждое шестое заявление на регистрацию юридических лиц направляется в электронной форме через нотариуса. То есть нотариат выступает в качестве фронт-офиса ФНС. Это способствует укреплению позиций Российской Федерации в рейтинге инвестиционной привлекательности Всемирного банка «*Doing business*».

Говоря о повышении привлекательности нотариальной формы сделок, необходимо остановиться на значительных достижениях нотариата в сфере удостоверения сделок с недвижимостью. Благодаря решениям законодателя нотариус предоставляет гражданам обслуживание в режиме «одного окна», и теперь нотариусы сами получают необходимые сведения из государственных реестров; упрощен порядок государственной регистрации прав, основанных на нотариально удостоверенном документе, и сокращены сроки регистрации до трех дней, а в случае представления документов в электронной форме — до одного дня; значительно снижены тарифы за удостоверение сделок, предметом которых является отчуждение недвижимого имущества; установлена возможность использования депозитного счета нотариуса для расчетов по сделке, вместо архаичной системы банковских ячеек; установлена повышенная доказательственная сила нотариального акта.

В настоящее время все нотариусы России имеют электронную подпись. Это позволило не только обеспечить юридически значимый документооборот внутри нотариального сообщества, но и открыло обширные перспективы в предоставлении нотариальных услуг в электронной сфере. Недавно законом была установлена возможность изготовить и нотариально удостоверить электронный документ.

Одним из важнейших факторов, стимулирующих граждан и предпринимателей обращаться к нотариусу, является многоуровневая система обеспечения имущественной ответственности нотариуса. В случае, если по вине нотариуса гражданам или юридическим лицам был причинен

ущерб, то он в полной мере возмещается за счет личного и коллективного страхования ответственности нотариусов. При недостаточности сумм возмещения, полученного по данным договорам - за счет личного имущества нотариуса, а в случае недостаточности и имущества нотариуса - за счет средств созданного компенсационного фонда Федеральной нотариальной палаты, который заработает уже с 1 января 2018 года.

Кроме того, с января 2016 года вступил в силу Кодекс профессиональной этики нотариусов в Российской Федерации, который решает вопросы дисциплинарной ответственности нотариуса и является еще одним аргументом в пользу развития нотариата как института с высокой степенью ответственности. Взяв на себя серьезные функции, нотариат взял и серьезную ответственность, которая сейчас прописана не только в Основах законодательства Российской Федерации о нотариате, но и в Кодексе профессиональной этики нотариусов в РФ.

Развитие электронного нотариата не стоит на месте – в 2018 году реестры нотариусов станут полноценно электронными. Можно говорить о том, что записи о нотариальных актах будут вестись в режиме онлайн, будут храниться в электронных архивах и будут доступны для взаимодействия, естественно, сохраняя нотариальную тайну, что является незыблемым.

Отметим актуальные задачи, которые стоят перед российским нотариатом. Прежде всего, это расширение перечня сделок с недвижимостью, подлежащих обязательному нотариальному удостоверению. Актуальной является необходимость признания исполнительной силы нотариального акта и расширение сферы применения исполнительной надписи нотариуса. Это будет способствовать повышению защищенности, в том числе инвесторов, от недобросовестных действий должников, существенному уменьшению количества поступающих в суды исковых заявлений о взыскании задолженности и истребовании имущества. Еще одной задачей является совершенствование реестра уведомлений о залогах движимого имущества за счет его расширения в части регистрации сведений о сделках и обременениях, в частности, о заключении договора купли-продажи товара с сохранением права собственности за продавцом, о заключении договора лизинга.

По нашему мнению, нотариат блестяще справится с поставленными перед ним государством задачами. Квалификация и профессионализм нотариусов будут постоянно совершенствоваться, а права и законные интересы граждан и юридических лиц будут надежно защищены благодаря деятельности нотариусов.

В статье рассматривается процесс принятия нового Кодекса профессиональной этики нотариусов в Российской Федерации. Раскрывается необходимость принятия данного Кодекса. Отмечены сходства и отличия от прежнего Кодекса. Раскрыто прямое назначение принятого Кодекса.

Ключевые слова: нотариат, нотариус, Кодекс профессиональной этики, статус, дисциплинарный проступок, перечень дисциплинарных взысканий.

The article deals with the process of adopting a new Code of Ethics of notaries in the Russian Federation. It reveals the need for the adoption of the Code. It noted the similarities and differences from the previous Code. Opened direct appointment adopted the Code.

Keywords: notary, notaries, Code of Ethics, the status of a disciplinary offense, the list of disciplinary actions.

Собрание представителей нотариальных палат субъектов Российской Федерации, начавшее свою работу в Москве 16 ноября, приняло Кодекс профессиональной этики нотариусов в Российской Федерации, в соответствии с положениями Федерального закона №457-ФЗ. Этот документ, имеющий статус нормативного акта, устанавливает нормы профессионального поведения, принципы дисциплинарной ответственности нотариуса.

Кодексом, который исходит из публичного характера деятельности нотариусов и нотариальных палат, устанавливаются нормы профессионального поведения нотариуса, основанные на положениях законодательства Российской Федерации. Эти положения также были разработаны с учетом международных стандартов латинского нотариата. Обязательность соблюдения норм Кодекса в силу закона определяется статусом нотариуса.

Как отмечают эксперты, Кодекс профессиональной этики разработан в целях дальнейшего повышения доверия государства и общества к профессиональной деятельности нотариуса. Текст этого документа раскрывает понятие профессиональной этики нотариуса, устанавливает нормы профессионального поведения нотариуса и лица, его замещающего, основания возникновения дисциплинарной ответственности нотариуса, порядок привлечения к дисциплинарной ответственности, меры дисциплинарной ответственности, меры поощрения.

Действительно, ответственность нотариуса находится на очень высоком уровне. Нотариат — единственный профессиональный институт,

члены которого несут полную имущественную ответственность за результаты своей работы, и эта ответственность подкреплена обязательным личным страхованием профессиональной ответственности, коллективным страхованием региональных палат, а теперь еще и Компенсационным фондом Федеральной нотариальной палаты, предназначенным для выплат любого размера по ущербу гражданам, который возник в случае вины нотариуса.

Проект Кодекса профессиональной этики нотариусов в Российской Федерации был подготовлен рабочей группой Федеральной нотариальной палаты с участием представителя Министерства юстиции Российской Федерации. Предложенный Собранию вариант проекта Кодекса ранее прошел процедуру согласования в региональных нотариальных палатах и был одобрен Правлением ФНП.

Требования Кодекса обязывают нотариусов действовать в рамках закона, не забывать о чести и достоинстве, тщательно изучать все предоставленные документы и не допускать гражданско-правовых споров.

Положения нового Кодекса во многом сходны с положениями Кодекса действующего. Под профессиональной этикой нотариуса понимается система норм, устанавливающая единые стандарты профессионального поведения нотариуса.

В новом Кодексе также есть главы, посвященные отношениям нотариуса с лицами, обратившимися к нему за совершением нотариального действия, отношениям с нотариальной палатой, отношениям с коллегами и с Министерством юстиции РФ, иными органами государственной власти и органами местного самоуправления.

Отдельная глава (чего нет в действующем Кодексе) отведена ограничениям и обязанностям, связанным с рекламой и информированием общественности. Нотариус обязан информировать граждан и организации о своем месте нахождения и режиме работы, в том числе посредством установления вывесок нотариальной конторы, указателей и размещения иной информации. Вывеска должна иметь наименование «нотариус» или «нотариальная контора», а также может содержать информацию о режиме работы и контактных телефонах.

Документ дает единое определение дисциплинарного проступка и содержит исчерпывающий перечень возможных противоправных действий нотариуса. Кроме того, новый Кодекс устанавливает единый для всех нотариусов перечень дисциплинарных взысканий: замечание, выговор или строгий выговор, а также вводит и меры поощрения, например, благодарность, награждение грамотой или присвоение почетного звания.

Кодекс впервые четко прописывает порядок рассмотрения дисциплинарных дел, а также устанавливает права и обязанности участников дисциплинарного производства. Так, если нотариус в своей деятельности допустит грубое нарушение, выходящее за рамки закона, оценку таким действиям должен дать суд. Во всех остальных случаях, если нарушены, например, морально-этические нормы, проступок рассматривает

дисциплинарная комиссия. При этом нотариусу разрешено отстаивать свою позицию перед дисциплинарной комиссией, он может для этого представлять доказательства, а также пользоваться помощью своего представителя.

Как сказал президент ФНП Константин Корсик, «это сбалансированный документ, который обеспечивает в интересах общества предусмотренные принципами самоуправления рамки и механизмы соблюдения профессиональной этики, при этом четко и эффективно выстраивая систему защиты прав добросовестных нотариусов». По мнению заместителя министра юстиции РФ Юрия Любимова, принятый сегодня Кодекс — документ, использующий мировые практики, который станет еще одним аргументом в пользу развития нотариата как института с высокой степенью ответственности.

**УДК 34**

*Суфянова Е.З.*

*ст. преподаватель*

*кафедра «Конституционного и муниципального права»*

*Зинатуллин В.Р.*

*студент 4 курса*

*Юридический факультет*

*Стерлитамакский филиал БашГУ*

*Россия, Республика Башкортостан, г. Стерлитамак*

## **ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ**

*Данная статья посвящена исследованию некоторых проблемных вопросов, связанных правовыми актами, которые регулируют организацию и деятельность местного самоуправления.*

*Ключевые слова: местное самоуправление, правовые основы, правовой акт.*

*This article is devoted to the study of some problematic issues related to legal acts that regulate the organization and activities of local government..*

*Key words: local self-government, the legal framework, legal act.*

Понятие местное самоуправление представляет собой способность населения, проживающего в конкретном муниципальном образовании решать вопросы местного значения непосредственно самим населением, либо через избираемые населением органы местного самоуправления, исходя из соответствующих исторических и иных особенностей..

Местное самоуправление, как институт муниципального права имеет свою собственную правовую базу, на основании которой она функционирует. Следовательно, правовая основа местного самоуправления — это совокупность нормативно-правовых актов, которые обеспечивают эффективное решение вопросов, касающихся организации деятельности местного самоуправления.

В соответствии с Федеральным законом<sup>23</sup> правовой местного самоуправления являются: «..общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры Российской Федерации, Конституция Российской Федерации, федеральные конституционные законы, настоящий Федеральный закон, другие федеральные законы..». Далее стоит рассмотреть каждую составную часть нормативной базы в отдельности.

Следует начать с актов международного права, поскольку основной закон<sup>24</sup>, действующий на территории Российской Федерации, ст.15 закрепляет, что: «Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора». Тем самым стоит выделить наиболее важный правовой акт, имеющий непосредственное отношение к регулированию вопросов местного самоуправления, которым является Европейская хартия местного самоуправления. Данный международной акт направлены на обеспечение и защиту прав местных органов самоуправления как наиболее близких к гражданам и дающих им возможность участвовать в принятии решений, касающихся условий их повседневной жизни .

Европейская хартия как основной элемент правовой системы местного самоуправления определяет как основные положения и принципы регулирования местного самоуправления, так и минимальные требования к содержанию иных элементов правовой системы по вопросам, касающимся местного самоуправления.

Следующим элементом правовой основы, который регулирует порядок организации местного самоуправления и имеет особое значение, является Конституция Российской Федерации. Следует отметить важность основного закона, поскольку :

- Конституция Российской Федерации определяет, что: «В Российской Федерации признается и гарантируется местное самоуправление»;
- в структуре Конституции выделена отдельная глава, посвященная местному самоуправлению;
- ряд важнейших принципов местного самоуправления нашли свое выражение в ее статьях;
- Конституция относит организацию и деятельность органов местного самоуправления к совместному ведению Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.

---

<sup>23</sup> Федеральный закон РФ от 28 августа 1995 г. № 154-ФЗ (ред. ФЗ № 31-ФЗ от 21.03.2002 //СЗ РФ от 25 марта 2002 г., N 12, ст. 1093) «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»//СЗ РФ от 28 августа 1995 г. N 35, ст. 3506

<sup>24</sup> Конституция Российской Федерации"(принята всенародным голосованием 12.12.1993)(с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)

В качестве основополагающего начала организации и деятельности местного самоуправления следует выделить Федеральный закон от 6 октября 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Данный нормативно-правовой акт содержит в себе перечень положений, касающихся прав граждан на реализацию местного самоуправления, роли местного самоуправления в осуществлении народовластия, так же отмечены полномочия органов государственной власти Российской Федерации и ее субъектов в области местного самоуправления. Организация и осуществление местного самоуправления так же регламентируется рядом Федеральных законов, таких как: Федеральный закон «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», Федеральный закон «Об основах муниципальной службы в РФ» и иными нормативными актами.

Так же на федеральном уровне регулирование местного самоуправления осуществляется иными нормативными актами, среди которых в качестве примера можно привести Указ Президента РФ от 15 октября 1999 г. № 1370 «Об утверждении Основных положений государственной политики в области развития местного самоуправления в Российской Федерации» и Постановление Правительства от 18.04.2012 № 344 "О ведении государственного реестра муниципальных образований Российской Федерации".

Кроме того, вопросы реализации полномочий органов местного самоуправления в различных сферах урегулированы в самых различных актах федеральных министерств и ведомств.

На уровне субъектов к нормативно-правовым актам регионального уровня относят Конституции и Уставы субъектов, а так же законы субъектов Российской Федерации. По общему правилу, законодательство субъектов закрепляет в себе основные принципы и положения, касающиеся местного самоуправления в соответствии с правилами федерального законодательства. Так же стоит отметить, что отдельные вопросы организации деятельности местного самоуправления могут регламентироваться подзаконными нормативными актами субъекта Российской Федерации.

И, наконец, муниципальные нормативные правовые акты, принимаемые населением муниципального образования или органами местного самоуправления. В качестве основного элемента правовой основы местного самоуправления на данном уровне стоит выделить устав муниципального образования. Данная «местная конституция» регулирует порядок реализации местного самоуправления в конкретном муниципальном образовании. Устав обладает большей юридической силой в сравнении с другими муниципальными актами, поэтому последние не должны ей противоречить.

Правовые акты органов местного самоуправления принимаются по вопросам, касающимся местного самоуправления. Они обладают высшей юридической силой на территории муниципального образования и являются обязательными для органов местного самоуправления, их должностных лиц,

населения, а так же предприятий и учреждений, находящихся на территории муниципального образования соответственно.

Таким образом, от уровня развития правовой базы во многом зависит результативное функционирование системы местного самоуправления. Для решения вопросов местного значения необходимо точное правовое регулирование общественных отношений, которые возникают в процессе осуществления местного самоуправления.

**Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации"(принята всенародным голосованием 12.12.1993)(с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
2. Федеральный закон РФ от 28 августа 1995 г. № 154-ФЗ (ред. ФЗ № 31-ФЗ от 21.03.2002 //СЗ РФ от 25 марта 2002 г., N 12, ст. 1093) «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»//СЗ РФ от 28 августа 1995 г. N 35, ст. 3506;
3. Кутафин О.Е., Фадеев В.И. Муниципальное право Российской Федерации : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2013;
4. Шугрина Е.С. Муниципальное право: Учебник / . - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 576 с.

*Суханов Г.В.*

*преподаватель  
кафедра специальной подготовки  
Уфимский ЮИ МВД России  
Россия, г. Уфа*

**ПРАВО ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ПОСТОЯННОГО (БЕССРОЧНОГО)  
ПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ**

Основаниями возникновения земельных прав и обязанностей п. 1 ст. 8 ГК РФ признает юридически значимые факты, в качестве которых могут выступать либо события или волевые действия, непосредственно не направленные на юридические цели, но с которыми закон или иной правовой акт связывает наступление гражданско-правовых последствий, либо непосредственно направленные на возникновение или прекращение правовых отношений юридически значимые действия граждан юридических лиц. Последние, в свою очередь, подразделяются на односторонние и двусторонние сделки (договоры), административные акты компетентных государственных органов и органов местного самоуправления, судебные решения. Для земельного права, в отличие от гражданского, не имеют значения в качестве правоустанавливающего юридического факта правонарушения, связанные с причинением вреда другому лицу и неосновательным обогащением<sup>25</sup>.

<sup>25</sup> Быстров Г.Е., Гусев Р.К. Земельное право: учебник. М.: Проспект, 2009. С. 208.

Согласно ст. 20 Земельного кодекса Российской Федерации от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ (далее – ЗК РФ) право постоянного бессрочного пользования может быть предоставлено только органам государственной власти и местного самоуправления, государственным и муниципальным учреждениям, федеральным казенными предприятиям.<sup>26</sup>

Право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком нисколько бы не пострадало и не изменилось бы в своем содержании, если бы было названо как право постоянного (бессрочного) использования. С учетом своих особенностей и тенденции к уменьшению списка титульных прав на землю право постоянного (бессрочного) пользования в действительности представляет собой именно право использования, т.е. право, лишенное своего имущественного оборотного содержания. Применительно к объектам недвижимости, расположенным на земельном участке, этим названием – «постоянное (бессрочное) пользование» – фактически завуалирован режим земельного участка как приданка главной вещи – здания, строения, сооружения. Даже при аренде здания земельный участок с таким правом, как постоянное (бессрочное) пользование, –принадлежность главной вещи и следует ее судьбе.<sup>27</sup>

С введением в действие ЗК РФ возникает много вопросов об объеме полномочий государственных и муниципальных унитарных предприятий по распоряжению предоставленными им в постоянное (бессрочное) пользование земельными участками. Земельные участки, находящиеся в государственной и муниципальной собственности, со дня введения в действие ЗК РФ в постоянное (бессрочное) пользование предоставляются только в случаях, установленных п.1 ст.20 этого Кодекса. В постоянное (бессрочное) пользование земельные участки могут быть предоставлены лишь государственным и муниципальным учреждениям, федеральным казенными предприятиям, а также органам государственной власти и органам местного самоуправления. Унитарные предприятия, которым земельные участки были предоставлены на праве постоянного (бессрочного) пользования до вступления в силу нового ЗК РФ, сохраняют за собой такое право в соответствии с п. 3 ст.20 ЗК РФ. Нормы данной статьи исходят из признания ранее возникших прав постоянного (бессрочного) пользования земельными участками в отношении тех лиц, которым в настоящее время предоставление указанных прав не предусматривается.

Пункт 4 ст.20 ЗК РФ устанавливает запрет лицам, имеющим земельные участки в постоянном (бессрочном) пользовании, осуществлять распоряжение такими земельными участками. Согласно ст.270 ГК РФ к распоряжению земельным участком прямо отнесены передача земельного участка в аренду и безвозмездное срочное пользование. Кроме того, в силу п.2 ст.209 ГК РФ к распоряжению отнесены продажа и залог вещи. Статья 3

<sup>26</sup>Земельный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2001. № 44. Ст. 4147.

<sup>27</sup> Германов А.В. От пользования к владению и вещному праву. М.: Статут, 2009. С. 23.

Федерального закона от 25.10.01 г. № 137-ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации»<sup>28</sup> содержит положение о недопущении внесения права постоянного (бессрочного) пользования земельными участками в уставные (складочные) капиталы коммерческих организаций. Из изложенного можно сделать вывод, что п.4 ст.20 ЗК РФ запрещает совершение всех указанных юридических действий в отношении земельных участков, принадлежащих унитарному предприятию на праве постоянного (бессрочного) пользования.

Согласно п.2 ст.3 Закона №137-ФЗ юридические лица, за исключением указанных в п.1 ст.20 ЗК РФ, обязаны были переоформить право постоянного (бессрочного) пользования земельными участками на право аренды или приобрести их в собственность по своему желанию до 1 января 2004 г. В отношении унитарных предприятий речь идет о переоформлении права постоянного (бессрочного) пользования земельным участком на право аренды.

Приведенная норма Закона № 137-ФЗ не предусматривала судебного порядка прекращения права постоянного (бессрочного) пользования и не содержала иных санкций для предприятий, которые данную норму не исполняют в установленный законодательством срок. Более того, нигде не говорится о прекращении этого права, за исключением добровольного отказа от права постоянного (бессрочного) пользования земельным участком в порядке, предусмотренном ст.53 ЗК РФ. Так как в силу п.3 ст.20 ЗК РФ приобретенные права сохраняются, очевидно, что неисполнение указанной обязанности никак на правовом положении субъектов прав не отразится. Поэтому переоформление права постоянного (бессрочного) пользования целесообразно осуществлять в отношении тех земельных участков, которыми в будущем необходимо тем или иным образом распорядиться (например, передать в аренду, залог, в уставный капитал хозяйственного общества и т.д.).

Статьей 3 Закона № 137-ФЗ установлено, что переоформление права на земельный участок включает:

- подачу заявления юридическим лицом о предоставлении ему земельного участка на соответствующем праве при переоформлении этого права согласно данной статье или подачу заявления юридическим лицом о предоставлении ему земельного участка на праве, предусмотренном ст. 15 или 22 ЗК РФ, при переоформлении этого права в соответствии с пп.2 и 5 ст.22;

- принятие решения исполнительным органом государственной власти или органом местного самоуправления, предусмотренными ст.29 ЗК РФ, о предоставлении земельного участка на соответствующем праве;

- государственную регистрацию права в соответствии с Законом № 129-ФЗ.

На уровне Правительства РФ, а также правительства соответствующих

---

<sup>28</sup> О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации: федеральный закон от 25 октября 2001 г. №137-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2001. № 44. Ст. 2363.

субъектов РФ документ, специально регламентирующий порядок переоформления права постоянного (бессрочного) пользования на иные права в соответствии со ст. 3 Закона № 137-ФЗ, еще не разработан.

Возникает проблема, которая рассматривалась заседания гражданско-правовой секции научно-консультативного совета при ВАС РФ – переходит ли в случае отчуждения здания (сооружения) к покупателю одновременно с передачей права собственности на него принадлежащее продавцу право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком, если приобретатель не является субъектом, которому земельный участок в соответствии со ст. 20 ЗК РФ может быть предоставлен на таком праве?

С.В. Сарбаш предложил весьма новаторский подход к толкованию ЗК РФ. В частности, было предложено при анализе положений ст. 552 ГК РФ и ст. 35 ЗК РФ использовать аналогию субъектов права постоянного (бессрочного) пользования с субъектами права хозяйственного ведения. Возможность такой аналогии обоснованы следующими аргументами:

1) обе группы субъектов (и субъекты права постоянного (бессрочного) пользования и субъекты права хозяйственного ведения) – это субъекты ограниченного вещного права. Более того, субъекты права постоянного (бессрочного) пользования, названные в ст. 20 ЗК РФ, так же как субъекты права хозяйственного ведения – это субъекты с «усеченной» гражданской правоспособностью;

2) закон не устанавливает запрета на совершение сделок такими субъектами с иными участниками гражданского оборота, в том числе с теми, которые имеют или могут иметь право собственности на те или иные вещи. Более того, реализация субъектом права хозяйственного ведения своей продукции иному лицу влечет возникновение у приобретателя именно права собственности, а не иного ограниченного вещного права. Следовательно, указанные лица в силу своего статуса и юридического режима распоряжаются чужой собственностью.

Таким образом, используя приведенную аналогию, Сарбаш С.В. делает вывод о том, что в случае отчуждения здания, находящегося на земельном участке, принадлежащем отчуждателю на праве постоянного (бессрочного) пользования, к приобретателю переходит и право собственности на здание, и право собственности на земельный участок. Такой подход позволил бы полностью снять проблемы, связанные не только с государственной регистрацией перехода вещного права на земельный участок, но и проблемы, связанные с налогообложением<sup>29</sup>.

Однако, по признанию самого Сарбаша С.В., данный подход является весьма радикальным и не свободен от некоторых недостатков.

Таким образом, следует признать, что сегодня право постоянного бессрочного пользования переходит к приобретателю объекта недвижимости и считается перешедшим в силу Закона с момента государственной регистрации

<sup>29</sup> Сарбаш С.В. *Исполнение взаимных обязательств*. М.: Статут, 2014. С. 78-81.

покупателем права собственности на недвижимость.

По результатам проведенного заседания гражданско-правовой секцией Научно-консультативного совета при ВАС РФ от 8 февраля 2010 года № 9 выработаны следующие рекомендации: 1. В случае отчуждения здания (сооружения) к покупателю одновременно с передачей права собственности на него переходит принадлежащее продавцу право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком, даже в том случае, если приобретатель не является субъектом, которому земельный участок в соответствии со статьей 20 ЗК РФ может быть предоставлен на таком праве. 2. Следует признать, что исключительно в целях налогообложения, лицо должно признаваться плательщиком земельного налога с момента государственной регистрации вещного права на земельный участок. При этом с позиций гражданско-правовых отношений, переход права постоянного (бессрочного) пользования считается состоявшимся с момента государственной регистрации перехода права собственности на отчужденный объект недвижимого имущества.

Таким образом, ЗК РФ резко сократил правовое регулирование институтов вещных прав на землю. ЗК РФ содержит в себе нормы как публично-правового, так и частноправового характера. На наш взгляд, ЗК РФ взял на себя несвойственную ему функцию регулирования гражданских отношений: регулирование вещных прав и оборот земли следовало бы оставить гражданскому праву. Вследствие такого подхода законодателя мы получили коллизию между нормами двух отраслей права. Так как Земельный кодекс РФ в п. 3 ст. 3 провозгласил, что «имущественные отношения по владению, пользованию и распоряжению земельными участками, а также по совершению сделок с ними регулируются гражданским законодательством, если иное не предусмотрено земельным законодательством, специальными федеральными законами».

#### **Использованные источники:**

1. Быстров Г.Е., Гусев Р.К. Земельное право: учебник. М.: Проспект, 2009. С. 208.
2. Земельный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2001. № 44. Ст. 4147.
3. Германов А.В. От пользования к владению и вещному праву. М.: Статут, 2009. С. 23.
4. О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации: федеральный закон от 25 октября 2001 г. №137-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2001. № 44. Ст. 2363.
5. Сарбаш С.В. Исполнение взаимных обязательств. М.: Статут, 2014. С. 78-81.

**Суханов Г.В.**  
преподаватель  
кафедра специальной подготовки  
Уфимский ЮИ МВД России  
Россия, г. Уфа

## **НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОБОРОТА ОРУЖИЯ**

В настоящее время законодательство Российской Федерации не содержит прямого запрета на оборот каких-либо конкретных видов оружия, но четко закрепляет понятие того, что оружием считать нельзя, то есть определяет те объекты, на которые действие закона «Об оружии» не распространяется и за незаконный оборот которых не наступает ответственность, предусмотренная действующим законодательством.

Согласно ст. 1 Федерального закона от 13 ноября 1996 года № 150-ФЗ «Об оружии» к оружию не относятся изделия, сертифицированные в качестве изделий хозяйственно-бытового и производственного назначения, спортивные снаряды и изделия, конструктивно сходные с оружием. Ранее действовавший на территории нашей страны Закон «Об оружии» 1993 года указанное обстоятельство не конкретизировал<sup>30</sup>.

По мнению доктора юридических наук Д.А. Корецкого, определение в законе четкого понятия оружия во многих случаях сделает ненужным проведение криминалистической экспертизы, поскольку судебно-следственные органы сами получат возможность разрешать все правовые вопросы, связанные с оружием, и будут прибегать к помощи экспертов только в случае необходимости определить техническое состояние и исправность данного образца, провести идентификационные исследования и т.д. При этом Д.А. Корецкий предлагает определить оружие как предметы и механизмы, специально предназначенные для поражения живой цели или мишени, изготовленные по типу исторически выработанных образцов, максимально отвечающие задачам «преступного замысла» и не имеющие другого целевого назначения<sup>31</sup>.

В ст. 1 действующего Федерального закона «Об оружии» закреплено несколько иное понятие, под которым понимается, что оружие – это изделие, предназначенное для механического поражения живой или иной цели на расстоянии снарядом, получающим направленное движение за счет энергии порохового или иного заряда.

При этом ранее действовавший закон «Об оружии» от 20 мая 1993 года № 4992-1 содержал аналогичное понятие огнестрельного оружия, но в понятие оружия включал также «основные части оружия, определяющие его функциональное назначение» (далее закон «Об оружии» 1993 года)<sup>32</sup>. Закон

<sup>30</sup> Федеральный закон от 13.12.1996 N 150-ФЗ (ред. От 13.07.2015) "Об оружии" (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015) // "Собрание законодательства РФ", 16.12.1996, N 51, ст. 5681.

<sup>31</sup> Корецкий Д.А. Основы теории и методологии криминалистического исследования тяжких преступлений, совершаемых с применением оружия: Автореф. д-ра юрид. наук. М., 1997. С.15.

<sup>32</sup> Закон РФ от 20.05.1993 № 4992-1 (с изм. от 24.12.1993) "Об оружии" // СПС «Гарант»

«Об оружии» 1996 года впервые включил в понятийный аппарат определения «основных частей огнестрельного оружия», поэтому к понятию оружия «основные части оружия, определяющие его функциональное назначение», теперь не относятся.

Несмотря на прямое указание, в Законе к огнестрельному оружию относится и охолощенное огнестрельное оружие (специально приспособленное для стрельбы холостыми патронами, чтобы был невозможен выстрел боевым патроном), и учебное огнестрельное оружие (приведенное в состояние, исключающее возможность выстрела без специальных ремонтных работ). Указанный вывод можно сделать исходя из анализа п.8 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 25 июня 1996 года № 5 «О судебной практике по делам о хищении и незаконном обороте оружия, боеприпасов и взрывчатых веществ»<sup>33</sup>, согласно которому ответственность наступает не только за незаконный оборот или хищение годного к функциональному использованию оружия, но и неисправного либо учебного оружия, если виновный имел намерение и реальную возможность привести его в годное состояние.

Наряду с понятием оружия, приведенным в энциклопедиях, словарях и иных источниках, следует отметить, что понятие оружия невозможно уложить в узкие рамки подобных определений.

Оружие является сложным технико-социальным феноменом. Поэтому каждая юридическая дисциплина рассматривает оружие применительно к своим задачам (уголовно-правовым, экспертно-криминалистическим, административно-правовым и т.д.). В целях отсутствия противоречий, вызванных разноречивыми подходами к понятию оружия, необходимо «привести к общему знаменателю» категории, относящиеся к уголовно-правовой, экспертно-криминалистической, административно-правовой оценке оружия, что, безусловно, определит подход к правовому режиму оружия и в конечном итоге будет способствовать реализации конституционных прав граждан на защиту.

Следует заметить, что п.40 Правила оборота служебного и гражданского оружия и боеприпасов к нему на территории Российской Федерации, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации № 814 от 21.07.1998 г (далее Правила) содержат упоминание об оружии, производство выстрела из которого исключено. Это оружие, которое могло храниться в частных коллекциях, при этом разрешения на его хранение не требовалось потому, что по сути речь шла уже не об оружии как таковом (у него утрачивалось главное качество, определяющее его функциональное назначение, – производство выстрела), а о муляже<sup>34</sup>.

<sup>33</sup> Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 12 марта 2002 г. № 5 «О судебной практике по делам о хищении, вымогательстве и незаконном обороте оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств» // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации.-2002. -№ 6.

<sup>34</sup> Постановление Правительства РФ от 21.07.1998 N 814 (ред. от 06.05.2015) "О мерах по регулированию оборота гражданского и служебного оружия и патронов к нему на территории Российской Федерации"

Невыясненным остается вопрос, распространяется ли действие закона «Об оружии» на механически поврежденное оружие в период его хранения или транспортировки на завод-изготовитель для исправления повреждений.

Многими специалистами в области криминалистики и уголовного права указывалось, что в криминалистической литературе нет единого понимания оружия. Особенно противоречивы мнения в определении «атипичного» оружия, которое нельзя отнести к стандартному заводскому оружию. Этот вид оружия называют «дефектным», «самопалами», «самодельным», «кустарным». При этом одни авторы относят к нему все разновидности самодельного оружия, другие включают старинные заводские и кустарные образцы, третьи – только обрезы и самопалы.

Отдельные авторы к атипичному относят также старинные заводские и кустарные образцы оружия, которые не изготавливаются сегодня. По сравнению с современными образцами огнестрельного оружия они, безусловно, являются атипичными.

Исследования понятия «атипичного» оружия производились во многих работах современных авторов. Однако наиболее полно понятие атипичного оружия монографически исследовалось в работе В.Н.Ладина, который предлагает определение атипичного огнестрельного оружия и определяет его двумя признаками: первый – характеризующий предмет как огнестрельное оружие вообще, второй – признак атипичности<sup>35</sup>.

Уголовно-правовая оценка новых видов оружия также вызывает ряд затруднений.

В частности, появились предложения не считать их оружием, позволяющим квалифицировать деяния использующих их лиц как бандитизм или разбой. Вполне понятно, что подобное ограничительное толкование понятия оружия противоречит содержанию закона «Об оружии» и дефинициям соответствующих норм уголовного кодекса, выгодно оно только преступникам и явно не соответствует современному состоянию преступности вообще и вооруженной преступности в частности.

Ведь если закон «Об оружии» признает перечисленные новые разновидности средств поражения: пневматические, газовые электрошоковые – оружием, и даже причисляет к их числу сигнальные устройства, то их использование при совершении нападений на граждан, предприятия торговли, пункты обмена валюты и т. п. при наличии других признаков должно квалифицироваться как бандитизм, ибо закон не устанавливает обязательной степени убойности используемых средств поражения.

В пользу такого решения говорит и постановление № 1 Пленума Верховного Суда РФ от 17 января 1997 года «О практике применения судами

---

(вместе с "Правилами оборота гражданского и служебного оружия и патронов к нему на территории Российской Федерации", "Положением о ведении и издании Государственного кадастра гражданского и служебного оружия и патронов к нему") // СПС «Гарант»

<sup>35</sup> Ладин В.Л. Криминалистические методы исследования атипичного огнестрельного оружия: Автореф. дис. канд. юрид. наук. Харьков, 1968. С.12.

законодательства об ответственности за бандитизм» признавшее газовое и пневматическое оружие предметами вооруженности банды<sup>36</sup>. Если рассуждать последовательно и логично, то вооруженность сигнальным оружием и электрошоковыми устройствами так же должна служить одним из квалифицирующих признаков бандитизма. Иное решение вопроса является ограничительным толкованием закона в пользу преступников.

В пользу приведенной позиции говорит и постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27 декабря 2002 г. № 29 «О судебной практике по делам о краже, грабеже или разбое»<sup>37</sup>, прямо предусмотревшее, что под предметами, используемыми при разбое в качестве оружия, следует понимать и предметы, предназначенные для временного поражения цели – механические распылители, аэрозольные и другие устройства, снаряженные слезоточивыми и раздражающими веществами. Однако и высший судебный орган допускает терминологическую ошибку, именуя оружие «предметами, используемыми в качестве оружия». Правильнее было бы разъяснить, что все средства поражения, которые Закон «Об оружии» называет оружием, должны и судами признаваться оружием, а обладание ими образует признак вооруженности.

Несомненные сложности с квалификацией будут вызывать факты незаконного изготовления, приобретения, хранения, ношения и сбыта новых, «нестандартных» видов средств поражения, которые Федеральным законом «Об оружии» запрещены к обороту на территории Российской Федерации, но не входят в число объектов уголовно-правового запрета.

Речь идет об оружии и иных предметах, поражающее действие которых основано на использовании радиоактивного излучения и биологических факторов (ст. 6 ч. 1 п. 6 Федерального закона «Об оружии»), спортивном пневматическом оружии с дульной энергией свыше 7,5 Дж и калибра более 4,5 мм (ст. 6 ч. 2 п. 1)<sup>38</sup>. Аналогичные проблемы возникнут и при правовой оценке связанных с оружием действий, которые запрещены данным законом: установка на гражданском и служебном оружии приспособлений для бесшумной стрельбы и прицелов ночного видения, а также их продажа (ст. 6 ч. 3).

Зачастую правильная квалификация деяний, предусмотренных статьей 222 УК РФ требует уяснения вопроса о том, в качестве какого признака состава преступления выступают упоминающиеся в «диспозиции» виды оружия и к какому элементу состава они относятся. Существует единая устоявшаяся и ранее не подвергавшаяся сомнению точка зрения: оружие является предметом данного преступления. Между тем, при

<sup>36</sup> Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17.01.1997 N 1 "О практике применения судами законодательства об ответственности за бандитизм" // СПС «Гарант»

<sup>37</sup> Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2002 N 29 (ред. от 03.03.2015) "О судебной практике по делам о краже, грабеже и разбое" // "Собрание законодательства РФ", 2002, N 26, ст. 4721.

<sup>38</sup> Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 16.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2015) // "Собрание законодательства РФ", 17.06.1996, N 25, ст. 2954.

целенаправленном подходе и внимательном рассмотрении эта господствующая позиция может по казаться не такой уж бесспорной.

Предмет преступления является элементом объекта преступления, на который непосредственно воздействует преступник и процессе преступного посягательства. При незаконном изготовлении и ремонте оружия либо его хищении такое воздействие имеет весьма наглядные формы и последствием противоправных действий является изменение физических (конструктивных) свойств самого предмета, либо его правового и фактического со стояния, вследствие чего наносится ущерб объекту – общественной безопасности в сфере оборота оружия, так как изготовленное или отремонтированное оружие приобрело (восстановило, усилило) боевые свойства, а похищенное оружие вышло из под контроля уполномоченных лиц и контролирующих государственных органов<sup>39</sup>.

Применительно к действиям, предусмотренным статьей 222 УК РФ воздействие на оружие как на предмет преступления – элемент объекта посягательства имеет место лишь в случаях его незаконного приобретения, передачи и сбыта. В результате этого воздействия оружие меняет хозяина (собственника, владельца) и совершают незаконный оборот, следствием чего также причиняется ущерб объекту.

Иначе обстоит дело при незаконном хранении, перевозке или ношении оружия. Преступные действия в этих случаях не направлены на само оружие. Уход за оружием – чистка, смазка, проверка работы частей и механизмов сам по себе не является уголовно-наказуемым и не причиняет ущерба объекту. В отношении хранимого оружия может вообще не производиться никаких действий: нередко пистолет, автомат или граната десятками лет без движения лежат в тайниках. И при незаконном ношении и перевозке преступные действия субъекта не направлены на оружие, как на элемент объекта посягательства, хотя и связаны с ним.

Во всех перечисленных случаях виновный нарушает общественную безопасность в сфере оборота оружия и делает это при помощи оружия, которое находится в его распоряжении и под его контролем. То есть оружие выступает не предметом преступления – составной частью объекта, а средством совершения преступления – признаком объективной стороны.

Кроме дальнейшего развития правоприменительной практики задачи борьбы с вооруженной преступностью требуют и модернизации законодательства, в том числе и оперативно-разыскного, так как посредством проведения оперативно-разыскных мероприятий выявляется, предупреждается и раскрывается большая часть преступлений, связанных с незаконным оборотом оружия<sup>40</sup>.

<sup>39</sup> Невский С.А. Борьба с незаконным оборотом оружия: Учебное пособие/С.А. Невский. М.: ЦОКР МВД России, 2012. С.56-57.

<sup>40</sup> Габзалилов В.Ф. Обеспечение прав и свобод человека и гражданина в ходе осуществления оперативно-разыскной деятельности // Евразийский юридический журнал, № 3(94), 2016. С.168-170.

Различные толкования понятия «оружие» создают сложность при рассмотрении уголовных дел при превышении пределов необходимой обороны<sup>41</sup>.

Представляется необходимым дальнейшее совершенствование уголовного закона, направленное на дифференциацию ответственности пропорционально реальной вредоносности конкретных образцов оружия. В этих целях было бы целесообразно в уголовном законодательстве подразделять оружие на следующие категории в соответствии с ранее предложенной криминологической классификацией:

- ошеломляющее оружие – специальные устройства, предназначенные для нетравмирующего воздействия на человеческий организм с целью кратковременного расстройства его функций, препятствующего совершению активных целенаправленных действий (аэрозольные упаковки, пистолеты и револьверы, снаряженные веществами слезоточивого и раздражающего и токсического воздействия, светошоковые и светозвуковые устройства и т. п.)

- убойно-травмирующее оружие – предметы и механизмы, специально предназначенные для поражения живой цели с временным выведением ее из строя путем нарушения физической целостности или нормального функционирования организма (огнестрельное оружие ограниченного поражения всех категорий, электрошоковые устройства и искровые разрядники, резиновые палки, пневматическое оружие с дульной энергией до 7,5 Дж и калибром не выше 4,5 мм и т. п.)

- смертоносное оружие – предметы и механизмы, предназначенные для причинения смерти или вреда здоровью, опасного для жизни человека либо для добывания животных (огнестрельное, холодное, метательное оружие, пневматическое оружие с дульной энергией выше 7,5 Дж и калибром выше 4,5 мм).

Вполне понятно, что санкции за нарушение правового режима каждой из перечисленных категорий оружия должны существенно отличаться, нарастая по мере возрастания степени его убойности. На наш взгляд, необходимо также введение уголовной ответственности за незаконный оборот средств глушения звука выстрела,очных прицелов и тому подобных средств повышения эффективности огнестрельного оружия. Высказанные предложения вполне логично вытекают из современного состояния вооруженной преступности и могут служить одним из блоков уголовно-правовых мер по борьбе с ней.

Тем не менее, действующее законодательство об оружии, безусловно, имеет ряд недоработок и подлежит серьезному корректированию. Однако неоднократно предлагаемые изменения и поправки не были утверждены на законодательном уровне.

<sup>41</sup> Поехжалов В.Б. К вопросу о юридической природе необходимой обороны //Вестник Уфимского ЮИ МВД России, № 3, 2014. С.30-33.

### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 13.12.1996 N 150-ФЗ (ред. От 13.07.2015) "Об оружии" (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015) // "Собрание законодательства РФ", 16.12.1996, N 51, ст. 5681.
2. Корецкий Д.А. Основы теории и методологии криминалистического исследования тяжких преступлений, совершаемых с применением оружия: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 1997. С.15.
3. Закон РФ от 20.05.1993 № 4992-1 (с изм. от 24.12.1993) "Об оружии" // СПС «Гарант»
4. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 12 марта 2002 г. № 5 «О судебной практике по делам о хищении, вымогательстве и незаконном обороте оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств» // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации.-2002. -№ 6.
5. Постановление Правительства РФ от 21.07.1998 N 814 (ред. от 06.05.2015) "О мерах по регулированию оборота гражданского и служебного оружия и патронов к нему на территории Российской Федерации" (вместе с "Правилами оборота гражданского и служебного оружия и патронов к нему на территории Российской Федерации", "Положением о ведении и издании Государственного кадастра гражданского и служебного оружия и патронов к нему") // СПС «Гарант»
6. Ладин В.Л. Криминалистические методы исследования атипичного огнестрельного оружия: Автореф. дис. канд. юрид. наук. Харьков, 1968. С.12.
7. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17.01.1997 N 1 "О практике применения судами законодательства об ответственности за бандитизм" // СПС «Гарант»
8. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2002 N 29 (ред. от 03.03.2015) "О судебной практике по делам о краже, грабеже и разбое" // "Собрание законодательства РФ", 27.12.2002, N 26, ст. 4721.
9. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 16.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2015) // "Собрание законодательства РФ", 17.06.1996, N 25, ст. 2954.
- 10.Невский С.А. Борьба с незаконным оборотом оружия: Учебное пособие/С.А. Невский. М.: ЦОКР МВД России, 2012. С.56-57.
- 11.Габзалилов В.Ф. Обеспечение прав и свобод человека и гражданина в ходе осуществления оперативно-розыскной деятельности // Евразийский юридический журнал, № 3 (94), 2016. С.168-170.
- 12.Поезжалов В.Б. К вопросу о юридической природе необходимой обороны //Вестник Уфимского ЮИ МВД России, № 3, 2014. С.30-33.
- 13.Ильясов Р.М., Суханов Г.В. Актуальные проблемы криминалистического обеспечения уголовного судопроизводства в современных условиях//Евразийский юридический журнал, № 3, 2015. С.174-176

Точилкина Е.Д.  
студент 3 курса  
юридический факультет  
Волкова Н.С.  
студент 3 курса  
юридический факультет  
Стерлитамакский филиал  
Башкирский государственный университет  
Ахметова А.Т.

научный руководитель, старший преподаватель  
Российская Федерация, г. Стерлитамак

## О ПОНЯТИИ И КЛАССИФИКАЦИИ ПРАВ РЕБЁНКА

*Аннотация:* В статье рассматривается характеристика и содержание понятия «права ребёнка» и их классификация в Российской Федерации.

*Ключевые слова:* ребёнок, права человека, семейные и гражданские права ребёнка.

## ON THE CONCEPT AND CLASSIFICATION OF THE CHILD

*Annotation:* The article discusses the characteristics and content of the concept of "child rights" and their classification in the Russian Federation.

*Keywords:* child, human rights, family and civil rights of the child.

В современном обществе высшими ценностями государства являются человек и его права. О правах человека на государственном уровне заговорили еще в XVIII веке, однако, для выделения в них прав ребёнка потребовалось еще два столетия. Длительное время дети рассматривались как будущие члены общества и лишь со временем в них стали видеть равноправного партнёра общественных отношений. В основе этого лежит признание ребёнка личностью, обладающей такими же достоинствами, как и взрослый. Различие состоит только в том, что совершеннолетние могут защищать свои интересы самостоятельно, в то время как дети вынуждены обращаться за помощью к тем, кто обеспечивает их права.

Наиболее значимыми международными актами, провозглашающими права ребёнка, являются Декларация прав ребёнка и Конвенция о защите прав ребёнка. Так, согласно Декларации прав ребёнка, ребёнком признаётся всякое человеческое существо, не достигшее восемнадцатилетнего возраста. Декларация провозглашает ребёнка полноценной и полноправной личностью, самостоятельным субъектом права. В свою очередь, Конвенция о правах ребёнка, определяя права детей, включающих комплекс гражданских, экономических, политических и культурных прав человека, устанавливает правовые нормы ответственности государства. Так, данные акты определяют права ребёнка, как основные права человека применительно к несовершеннолетним [3].

В юридической науке существуют различные мнения авторов по поводу понятия «прав ребёнка». Так, например, Скаун О.Ф., определяет «права

ребёнка» как социально-значимые притязания на некую меру свободы, которые совместимы с принципом формального равенства и могут быть всеобщими требованиями свободы [5, С.154]. В то же время «права ребёнка» представляют собой субъективные права – гарантированную государством меру возможного поведения личности. Исходя из мнения других авторов, понятие «права ребёнка» включает в себя определенные составляющие. Во-первых, неотъемлемые свойства и возможности детей, обуславливающие меру их свободы, во-вторых, возможности использования ребенком наиболее существенных благ, и, в-третьих, это способ свободного развития личностью ее способностей и талантов. Таким образом, следует отметить, что понятие «права ребёнка» менялось и меняется со временем, в связи с тем, что не имеется определено установленного перечня прав ребенка.

Не существует признанной всеми номенклатуры прав ребенка, равно как не существует и единой признанной всеми их классификации. В гражданском и семейном праве права ребёнка подразделяются на имущественные и личные неимущественные. Семейное право включает в число таких прав ребенка: возможность жить и воспитываться в семье, получать воспитание и образование, общаться с родителями и другими родственниками, иметь защиту своих прав и интересов, выражать собственное мнение, право на имя, отчество, фамилию [4].

Ребёнок является носителем имущественных прав, которые в свою очередь предоставляют ему возможность обладать материальными благами, необходимые для удовлетворения своих материальных и духовных потребностей. Особенность таких прав заключается в том, что они регулируются нормами не только семейного, но и гражданского законодательства. Имущественные права несовершеннолетних включают право каждого из них получать содержание от своих родителей и других членов семьи, а также причитающиеся им государственные платежи.

Существует и иная классификация прав ребёнка, положения которой закреплены Конституцией Российской Федерации. Так, первый вид таких прав включает положения Конституции РФ, которые предусматривают механизм реализации социальной политики в интересах детей путем обеспечения государственной поддержки семьи, материнства, отцовства и детства. Вторую группу конституционных норм образуют защита детства государством и отнесение заботы о детях и их воспитания к обязанностям родителей. И, наконец, конституционные права ребенка составляют закреплённые Конституцией РФ права и свободы человека и гражданина. Используя формулу «каждый», они в равной степени касаются как взрослых, так и детей, выражают наиболее существенные, исходные начала, определяющие положение человека в обществе и государстве, принципы их взаимоотношений.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что не существует единого, а главное легального понятия «права ребёнка», которое могло бы быть закреплено законодательно. С учётом того, что права человека не имеют

исчерпывающего списка, существует различная их классификация. Из всего многообразия прав ребёнка их практическую значимость имеет классификация гражданских и семейных прав несовершеннолетних на имущественные и личные неимущественные, поскольку для их осуществления, охраны и защиты требуются различные механизмы.

**Использованные источники:**

1. Декларация прав ребенка (принята резолюцией 1386 (XIV) Генеральной Ассамблеи ООН от 20 ноября 1959 года) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=INT&n=15160#0> (Дата обращения 13.11.16г.)
2. Конвенция о правах ребёнка (одобрена Генеральной Ассамблей ООН 20.11.1989) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=9959#0> (Дата обращения 13.11.16 г.)
3. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/) (Дата обращения 13.11.16г.)
4. «Семейный кодекс Российской Федерации» от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191684#0> (Дата обращения 13.11.16г.)
5. Скакун О.Ф. Теория государства и права. Учебник / Пер. с рус. - Харьков: Консум, 2010. 656 с.

**УДК 347**

*Точилкина Е.Д.  
студент 3 курса  
юридический факультет  
Стерлитамакский филиал  
Башкирский государственный университет  
Юлбердина Л.Р.  
научный руководитель, старший преподаватель  
Российская Федерация, г. Стерлитамак*

**ЗАЩИТА ПРАВ ДЕТЕЙ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ**

В статье рассматриваются проблемные аспекты участия несовершеннолетних лиц в гражданском процессе на территории Российской Федерации.

*Ключевые слова:* несовершеннолетние, права ребенка, гражданское судопроизводство.

**PROTECTION OF CHILDREN IN CIVIL PROCEEDINGS**

The article deals with the problematic aspects of the involvement of minors in civil proceedings in the Russian Federation.

*Keywords:* minor, children's rights, civil procedure.

Права человека, принадлежащие каждому от рождения, должны быть не только провозглашены, но и обеспечены способами государственной защиты. Одним из таких способов является защита предоставленных прав в судебном порядке. Это же касается и несовершеннолетних.

Конвенция о правах ребенка ООН выступает в качестве основного международного документа, регулирующего права детей в мировом масштабе, предусматривающего обязанность государства обеспечить ребенку защиту, необходимую для его благополучия, и принять для этого соответствующие законодательные и административные меры. Стоит отметить, что с точки зрения основополагающих международных документов, государство обязано не только создавать систему такой защиты, в которой были бы объединены различные органы, предназначенные для защиты прав и свобод ребенка, но и устанавливать ее четкие процедуры.

В настоящее время существует достаточно много суждений о необходимости создания специализированного правосудия в отношении несовершеннолетних. Однако, нельзя ограничить ювенальную юстицию только уголовным и административным судопроизводством, необходимо распространять ее и на гражданский процесс, тем более что именно с гражданским процессом связана защита важнейших прав несовершеннолетних.

На сегодняшний день не существует конкретных правил при рассмотрении гражданских дел с участием и в отношении несовершеннолетних. В целом, процессуальное законодательство не учитывает в полном объеме специфику разбирательства дел с участием несовершеннолетних [2]. В связи с этим возникает вопрос о возможностях, предоставляющихся несовершеннолетним лицам в сфере гражданского судопроизводства. Одной из таких проблем, выступает проблема определения гражданского процессуального статуса несовершеннолетнего. Без четкого определения роли ребенка в гражданском судопроизводстве невозможно определить объем его прав и обязанностей, которые необходимы для реализации права на защиту.

В соответствии со статьей 36 Гражданского процессуального кодекса РФ, гражданская процессуальная правоспособность признается в равной мере за всеми гражданами, обладающими правом на судебную защиту прав, свобод и законных интересов. Исходя из этого, следует отметить, что действующее процессуальное законодательство не исключает защиту прав несовершеннолетних средствами гражданского судопроизводства. Однако, возникает вопрос относительно момента возникновения гражданской процессуальной дееспособности детей. Так, согласно статье 37 Гражданского процессуального кодекса, гражданская процессуальная дееспособность – это способность лиц, достигших возраста 18 лет, своими действиями осуществлять процессуальные права, выполнять процессуальные

обязанности и поручать ведение дела в суде представителю [1]. Законодатель отмечает, что права и законные интересы граждан в возрасте от 14 до 18 лет, защищают в суде их законные представители в лице родителей, усыновителей, попечителей, однако, участие в процессе самих несовершеннолетних обязательно. Таким образом, действующее законодательство не только подчеркивает необходимость защиты прав несовершеннолетних в гражданском судопроизводстве, но и устанавливает обязательный принцип необходимого участия таких несовершеннолетних участников процесса в ходе судебного заседания [3]. Более того, представляется, что в данном случае в качестве стороны процесса (истца или ответчика) должен выступать именно несовершеннолетний, а его законные представители всего лишь должны своими действиями создавать реальную возможность защиты прав представляемого.

Анализируя нормы действующего процессуального законодательства, следует отметить, что в российской правовой системе существуют механизмы защиты прав детей не только в сфере уголовно-процессуального законодательства, но и в сфере гражданского судопроизводства. Необходимо расширять и усиливать возможность такой защиты. Прежде всего, суду необходимо обеспечить расширение возможностей участия несовершеннолетних в рамках гражданского судопроизводства, а также в рамках совершенствования норм о защите прав детей законодатель должен наделить несовершеннолетних лиц процессуальными правами и обязанностями, тем самым предоставить им возможность совершения активных действий, направленных на судебную защиту прав и законных интересов несовершеннолетних граждан.

#### **Использованные источники:**

1. "Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации" от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 03.07.2016)
2. Беспалов Ю. Ф. Защита гражданских и семейных прав ребенка в Российской Федерации / Ю. Ф. Беспалов. - Москва: Ось-89, 2004. - 355 с.
3. Ситдикова Л. Б. Несовершеннолетний как участник гражданского процесса - 2011. -№ 4. - С. 27-29.

**УДК 342.723**

**Трушков С.А., к.истор.н.  
доцент**

**кафедра теории и истории государства и права  
Вятский государственный университет  
Россия, г. Киров**

#### **ЕСТЕСТВЕННО-ПРАВОВОЙ И РЕАЛИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ В ТЕОРИИ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА**

В статье рассматриваются вопросы теоретической аргументации прав человека. Автор считает, что наиболее аргументированным является подход представителей реалистической школы права.

In the article the questions of theoretical argumentation of human rights. The author believes that the most reasoned approach is to representatives of the realistic school of law.

Ключевые слова: права человека, теория естественного права, реалистическая школа права.

Key words: human rights, theory of natural law, realistic school of law.

В настоящее время наиболее влиятельной теорией, обосновывающей права человека, является теория естественного права. Еще в 1776 г. Декларация независимости США, провозгласила права человека естественными и неотчуждаемыми. Во второй половине XX в. такое понимание прав человека нашло свое выражение как в основополагающих актах международного права, так и в законодательстве большинства государств. Так, в статье 1 Всеобщей декларации прав человека говорится: «Все люди рождаются свободными и равными в своем достоинстве и правах», в соответствии с частью 2 статьи 17 Конституции РФ «основные права и свободы человека неотчуждаемы и принадлежат каждому от рождения».

На наш взгляд, естественно-правовая аргументация прав человека (и религиозная, и светская) является весьма спорной. Весь ход человеческой истории подтверждает правоту тезиса, выдвинутого Томасом Гоббсом: «Человек человеку волк». Равенства прав не существовало даже в первобытном обществе, где имелась жесткая иерархия по возрастному и половому признакам. Более того, и у дальних предков человека – обезьян – нет никакого равенства, а существует жестокая диктатура альфа-самцов.

Исследования антропологов и этнографов свидетельствуют о безграничной жестокости нравов древних людей. Войны между первобытными племенами как правило заканчивались поголовным истреблением побежденных.

Развитие цивилизации не привело к радикальному изменению природы человека. Оказавшись в экстремальных условиях войны, голода, стихийного бедствия многие люди теряют человеческий облик. В XX веке на примере различных стран и народов мы видим многочисленные факты проявления звериной сущности человека в периоды смут и революций и тогда, когда власть в государствах захватывали изверги, навроде немецких фашистов.

Даже в 90-е годы XX в. была проявлена шокирующая первобытная жестокость в Руанде, где племя хуту полностью уничтожало представителей племени тутси. Наконец, уголовная хроника даже вполне благополучных цивилизованных демократических стран изобилует фактами изощренной жестокости со стороны лиц, впоследствии признаваемых вменяемыми.

Изучение истории человечества приводит к выводу о том, что единственным естественным (т.е. происходящим из природы человека и неизменно проявляющимся во все эпохи) правом человека является право силы. Естественным, природным, звериным правом является право сильного

присваивать себе большую часть добычи, право победителя уничтожать или порабощать подчиненных, право богатого заставлять бедных работать на себя. В этой связи прав Ницше со своей идеей о том, что право – это преимущество сильного.

Итак, концепция естественных прав человека недоказуема. На наш взгляд, значительно более аргументированным является подход представителей реалистической школы права, в частности, Р. Иеринга.

Ни один правитель нигде и никогда не предоставлял своим подданным новые права и свободы добровольно. Права человека не дарованы ему Богом и не заложены в его природе. Права завоевываются. Право всегда основано на силе.

Как справедливо указывал Р. Иеринг, «все великие приобретения, на какие может указать история права: отмена рабства, крепостного состояния, свобода земельной собственности, промыслов, вероисповедания и прочее, — все это пришлось добывать лишь путем ожесточенной, часто целые столетия продолжавшейся борьбы, и путь, по которому шло при этом право, нередко отмечен потоками крови».

Безусловно, идея равноправия всех людей, наличия у каждого равных прав и свобод – это величайшее завоевание человечества. Но необходимо понимать, что в различные исторические эпохи, в различных социально-экономических и политических условиях конкретный набор законодательно провозглашенных и защищаемых силой государства прав человека различен. Различные группы интересов стараются пролоббировать во властных структурах нужные им права. Социальная группа, имеющая власть, защищает определенные, полезные для нее права и может игнорировать невыгодные для себя права и свободы.

Если приходят к власти фашисты, то право избранной нации порабощать другие народы будет объявлено священным и неприкасновенным. Если приходят к власти гомосексуалисты, то права сексменьшинств будут объявлены священными и неприкасновенными. А технологии обработки массового сознания позволяют внушить людям какую угодно, даже самую нелепую идею.

Кроме того, в условиях выборности властей в современных государствах, красивые слова о правах и свободах нужны правителям для поддержания популярности и являются средством предвыборной демагогии. Однако произнесение красивых речей о правах человека – это еще вовсе не гарантия их практического осуществления и защиты.

#### **Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Всеобщая декларация прав человека (принята Генеральной Ассамблей ООН 10.12.1948).

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ОТНОШЕНИЯ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ К ВОПРОСАМ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

В статье рассматривается подход Русской Православной Церкви к вопросам прав человека. Подчеркивается, что понятие прав человека коренится в глубинных основах христианского вероучения.

The article discusses the approach of the Russian Orthodox Church to human rights issues. It is emphasized that the concept of human rights is rooted in the deep foundations of the Christian faith.

Ключевые слова: права человека, социальная концепция Русской Православной Церкви, право на жизнь, свобода слова, свобода совести.

Key words: human rights, the social concept of the Russian Orthodox Church, right to life, freedom of speech, freedom of conscience.

Православный подход к проблеме прав человека сформулирован в двух документах: «Основы социальной концепции Русской Православной Церкви» (2000 г.) и «Основы учения Русской Православной Церкви о достоинстве, свободе и правах человека» (2008 г.). Как подчеркивается в социальной концепции РПЦ, «идея таких прав основана на библейском учении о человеке как образе и подобии Божием, как онтологически свободном существе... Бог хранит свободу человека, никогда не насиляя его волю. Напротив, сатана стремится завладеть волей человека, поработить ее».

Христианское понимание свободы неразрывно связано с праведной жизнью по Божественным заповедям. Как сказано в Евангелие от Иоанна: «Познаете истину, и истина сделает вас свободными». Напротив, « злоупотребление свободой, выбор ложного, безнравственного образа жизни в конце концов разрушает саму свободу выбора, так как ведет волю к порабощению грехом».

Церковь рассматривает права и свободы человека с точки зрения их возможной роли в создании благоприятных внешних условий для совершенствования личности на пути спасения. Рассмотрим в этой связи отношение Русской Православной Церкви к основным личным, политическим и социальным правам и свободам человека.

Право на жизнь оценивается церковью прежде всего в контексте стремления человека устроить свою жизнь так, чтобы в соработничестве с Богом созидать свою душу для вечности. Слово Божие учит, что отдаче своей земной жизни ради Христа и Евангелия и ради других людей не вредит

спасению человека, но, наоборот, приводит его в Царство Небесное. Церковь почитает подвиг мучеников, даже до смерти послуживших Господу, и исповедников, не отрекшихся от Него перед лицом гонений и угроз.

Однако тягчайшим грехом является добровольное лишение себя жизни. Грех самоубийства церковь уже не может отпустить, поскольку всякий грех отпускается только при покаянии. Умыщленный самоубийца не удостаивается христианского погребения и литургического поминования. Если же самоубийца бессознательно лишил себя жизни «вне ума», то есть в припадке душевной болезни, то церковная молитва о нем дозволяется, но только после исследования данного дела правящим архиереем.

В последнее время во всем мире остро проявилась проблема эвтаназии. В настоящий момент законы, разрешающие эвтаназию, действуют в Голландии, Швейцарии, Бельгии, ряде штатов США. В России она запрещена. Православная церковь полностью поддерживает запрет на проведение эвтаназии и квалифицирует ее как «сочетание убийства и самоубийства».

Специфика православного похода к пониманию права на жизнь проявляется и в категорическом осуждении абортов, проведение которых однозначно приравнивается к убийству. Святитель Иоанн Златоуст называл делающих аборт «худшими, нежели убийцы». Между тем, действующие «Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан» провозглашают право каждой женщины самостоятельно решать вопрос о материнстве. Здесь налицо серьезные разногласия церкви с законодательной властью страны.

Христианское понимание свободы слова неотделимо от ответственности за свои слова. В «Основах учения Русской Православной Церкви о достоинстве, свободе и правах человека» подчеркивается, что «публичные выступления и заявления не должны содействовать распространению греха, порождать распри и нестроения в обществе».

Принципиальным моментом для церкви является категорическое неприятие такой разновидности злоупотребления свободой слова как богохульство. 4 февраля 2011 г. Архиерейский Собор Русской Православной Церкви принял постановление об отношении Русской Православной Церкви к намеренному публичному богохульству и клевете в адрес церкви. Согласно этому документу, «лица, которые богохульствуют и клевещут на Бога и церковь, причиняют великий, иногда непоправимый, вред самим себе, обрекая свои души на вечную муку».

Архиерейский Собор обозначил способы противодействия богохульству, такие как содействие мирянам в активном реагировании на богохульные акции с использованием информационных инструментов и иных допускаемых законом действий, таких как аргументированная критика, бойкот, пикетирование, обращение в установленном законом порядке к органам государственной власти для пресечения и наказания действий, направленных на осквернение религиозных символов и на оскорблении чувств верующих, если таковые носят противозаконный характер.

Весьма неоднозначным является отношение Русской Православной Церкви к идее свободы совести. С одной стороны, в Основах социальной концепции РПЦ содержится критика юридического принципа свободы совести, утверждение которого «свидетельствует об утрате обществом религиозных целей и ценностей, о фактической индифферентности к делу Церкви».

Но, с другой стороны, «Основы учения Русской Православной Церкви о достоинстве, свободе и правах человека» подчеркивают, что «в условиях светского государства провозглашенная и утвержденная законом свобода совести позволяет церкви сохранить свою самобытность и независимость от людей иных убеждений, дает юридическое основание как для неприкасаемости ее внутренней жизни, так и для публичного свидетельства об Истине».

Церковь не может одобрять позицию государства, защищающего и гарантирующего право отдельных личностей грешить и игнорировать Божественную истину. Тем более православные не могут согласиться с позицией ряда международных структур, таких как Европейский суд по правам человека, фактически открыто вставших на защиту деятельности сект в России.

#### **Использованные источники:**

1. Основы социальной концепции Русской Православной Церкви. / <http://www.patriarchia.ru/db/text/141422.html>
2. Основы учения Русской Православной Церкви о достоинстве, свободе и правах человека. Приняты Архиерейским Собором Русской Православной Церкви 26 июня 2008 г./ <http://www.patriarchia.ru/db/text/428616.html>
3. Отношение Русской Православной Церкви к намеренному публичному богохульству и клевете в адрес Церкви. Принято Архиерейским Собором Русской Православной Церкви 4 февраля 2011 г./ <http://www.patriarchia.ru/db/text/1401898.html>

*Хамитов А.Р.  
преподаватель  
кафедра специальной подготовки  
Уфимский ЮИ МВД России  
Россия, г. Уфа*

#### **ИНСТИТУТ НЕОБХОДИМОЙ ОБОРОНЫ В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ**

Ключевые слова: необходимая оборона; правомерная защита, институт уголовного права; защита прав.

В статье анализируется и рассматривается понятие необходимой обороны. Актуальность темы выбранной автором заключается в том, что в условиях, когда государство в лице своих правоохранительных органов в полном объеме не в состоянии обеспечить безопасность и эффективную защиту жизни, здоровья, собственности и иных благ законопослушного

населения, оно должно предоставить достаточно широкие возможности обеспечить свою безопасность и защиту самим гражданам всеми способами, не запрещенными законом.

На сегодняшний день, при современном и развитом обществе, наблюдается рост негативных социальных проявлений и поэтому следует задуматься над эффективностью законодательных норм противодействия запущенному механизму воспроизведения преступности. В сфере обеспечения личной безопасности граждан основными направлениями деятельности Правительства РФ являются предупреждение и профилактика преступлений против личности. В связи с этим, важно обеспечить единство понимания и применения органами, осуществляющими оперативно-разыскную деятельность, дознание, предварительное расследование, надзор, защиту и собственно правосудие уголовного и иного законодательства о задержании преступника, в частности, Закона РФ «О полиции» и на этой основе модернизировать соответствующие нормы Уголовного кодекса РФ (прежде всего ст. 38 УК РФ), усовершенствовать практику их применения [1].

Кроме этого существует необходимость повышения уровня правовой культуры населения, значительная часть которого видит в уголовном праве лишь карательное начало и не учитывает позитивного содержания норм, предусматривающих, в частности, возможность освобождения от уголовной ответственности при причинении вреда лицу, совершившему преступление, в случае его задержания. Коренного изменения требует и правовое мышление работников правоохранительных органов, которое, в первую очередь, должно быть ориентировано на обеспечение прав человека, прежде всего потерпевших, в сфере уголовной юстиции.

Зачастую сотрудники полиции, а также обычные граждане, стремясь пресечь совершение преступлений и иных общественно опасных деяний, задержать лиц, их совершивших, вынуждены сами совершать поступки, связанные с причинением вреда ценностям, охраняемым уголовным законом. Юридическая оценка подобных действий неочевидна, поскольку по своим внешним признакам они совпадают с соответствующими действиями, предусмотренными уголовным законом. Не случайно Верховный суд РФ в обзоре кассационной практики отметил, что за последние три года число ошибок при разрешении уголовных дел неуклонно растет. Каждый второй приговор отменен в результате неправильного применения судьями положений уголовного закона.

Институт необходимой обороны имеет давнее происхождение. Как отмечает Н.С. Таганцев, «признание права обороны от грозящей опасности присуще всем законодательствам на всех ступенях развития» [2, с. 255].

В Законах XII таблиц (Древний Рим) говорилось: «Если совершивший в ночное время кражу убит на месте, то пусть убийство его будет считаться правомерным» (табл. VIII, 12). По существу, речь идет о необходимой обороне: посягательство в ночное время обладает повышенной опасностью, совершается неожиданно, в присутствии собственника, «ответное» убийство

осуществляется на месте преступления, а не спустя какое-то время (в этом случае следует говорить о мести, а не о защите) [3, с. 321].

Уже средневековые юристы рассматривали необходимую оборону как неотъемлемое право, вытекающее из самой природы человека. Эта идея поддерживалась представителями теории естественного права (Г. Гроций, С. Пуффендорф и другие). Данная концепция нашла свое отражение в законодательстве. Так, в Кодексе для Западной Галиции 1797 г. содержалось положение, согласно которому «право защищать себя и ближних принадлежит к числу прирожденных прав».

В 1866 г. в работе, посвященной необходимой обороне, А.Ф. Кони отмечал, что «в силу стремления к самосохранению человек старается избежать опасности и принимает все меры к ее отвращению; он имеет на это право, и притом право, которое должно быть рассматриваемо как прирожденное».

Таким образом, право на необходимую оборону издревле рассматривалось как важнейшее субъективное право каждого человека.

В России первоначально право самозащиты охватывалось понятием частной мести. Впоследствии отдельные положения об обороне были включены в Русскую Правду. В Соборном уложении 1649 г. нормы об обороне были разрознены и располагались в различных главах. Вместе с тем признавалась необходимая оборона широкого круга объектов: жизни, здоровья, целомудрия женщин, имущества, жилища. Оборонять можно было не только себя, но и других лиц. В качестве условия правомерности обороны называлось ее соответствие нападению.

В воинском Артикуле 1715 г. институт необходимой обороны не получил должного развития. Однако уже в Уложении о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. законодатель вновь вернулся к обстоятельной регламентации этого обстоятельства. Основные принципы такой регламентации были сохранены и в Уголовном уложении 1903 г., согласно которому не считалось преступлением «действие, учиненное при необходимой обороне против незаконного посягательства на личные или имущественные блага самого защищавшегося или другого лица».

В современной юридической литературе отмечается, что «естественное право обороны» регламентировано в Конституции РФ (ч. 2 ст. 45) [4, с. 678]. Однако данное конституционное положение закрепляет право каждого защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом. Это принципиальное положение не относится только к необходимой обороне.

Защита своих прав и свобод может осуществляться и вне рамок необходимой обороны, например путем обращения в суд, путем превентивных мер, не имеющих ничего общего с необходимой обороной. Кроме того, необходимая оборона относится к защите не только собственных прав и свобод, но и прав и свобод другого лица, общественных и государственных интересов.

Таким образом, конституционная норма лишь частично охватывает

право необходимой обороны – самооборону, защита же других интересов регламентируется УК РФ. Итак, необходимая оборона – институт уголовного права. В других отраслях российского права необходимая оборона также находит свое отражение, однако ее понятие и условия правомерности лишь воспроизводят те, что предусмотрены уголовным законом.

Понятие необходимой обороны определено в ст. 37 УК РФ, согласно которой не является преступлением причинение вреда посягающему лицу в состоянии необходимой обороны, т.е. при защите личности и прав обороняющегося или других лиц, охраняемых законом интересов общества или государства от общественно опасного посягательства, если это посягательство было сопряжено с насилием, опасным для жизни обороняющегося или другого лица, либо с непосредственной угрозой применения такого насилия (ч. 1 ст. 37 УК РФ).

В ч. 2 ст. 37 УК РФ также указывается, что защита от посягательства, не сопряженного с насилием, опасным для жизни обороняющегося или другого лица, либо с непосредственной угрозой применения такого насилия, является правомерной, если при этом не было допущено превышения пределов необходимой обороны, т.е. умышленных действий, явно не соответствующих характеру и опасности посягательства.

На основании приведенных законодательных положений необходимую оборону можно определить как правомерную защиту личности, общества и государства от общественно опасного посягательства путем причинения вреда посягающему лицу.

Институт необходимой обороны имеет ярко выраженную гуманистическую направленность и служит в первую очередь защите прав потерпевших. Защита от общественно опасных посягательств общественно полезна и способствует пресечению таких посягательств. Вместе с тем необходимая оборона является субъективным правом, а не обязанностью лица, подвергшегося посягательству, поскольку связана с определенным риском для него.

Правом на необходимую оборону могут воспользоваться в равной степени все лица независимо от их профессиональной или иной специальной подготовки и служебного положения. Для некоторых должностных лиц пресечение общественно опасных посягательств, в том числе преступлений, является профессиональной обязанностью. К таким лицам относятся сотрудники полиции, органов государственной безопасности, сотрудники таможенных и налоговых органов и другие субъекты. Правовой основой для их деятельности служит специальное законодательство. Так, согласно Федеральному закону от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ «О полиции» на ее сотрудников возложена обязанность «пресекать противоправные деяния, устранять угрозы безопасности граждан и общественной безопасности» (ст. 12)[5, с. 900].

Вместе с тем обязанность этих субъектов пресекать общественно опасные посягательства не означает обязанность этих лиц подвергать себя

смертельной опасности. Такая обязанность не может быть возложена ни на кого. Поэтому для названных лиц условия правомерности необходимой обороны те же, что и для остальных граждан. Предъявление к их защитным действиям повышенных требований недопустимо.

В заключении хотелось бы отметить, что в силу характера и направленности настоящего исследования за его рамками остались многие частные вопросы рассматриваемой проблемы, вытекающие из существующего уголовного законодательства. Думается, что обсуждение данной проблемы вызовет вопросы со стороны научной общественности, обсуждение которых обогатит теорию и практику уголовно-правового регулирования и в конечном итоге будет способствовать повышению эффективности действия данного института.

**Использованные источники:**

1. Федеральный закон РФ от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О полиции» [Текст] // Собрание законодательства. - 2011. - № 7.
2. Таганцев Н.С. Русское уголовное право: лекции Часть Общая. В 2 т. Т. 2. [Текст] / Н.С. Таганцев. - М., 1994.
3. Уголовное право Российской Федерации. Общая часть: учебник для вузов [Текст] / под ред. В.С. Комиссарова, Н.Е. Крыловой, И.М. Тяжковой. - М., 2012.
4. Полный курс уголовного права: В 5 т. [Текст] / под ред. А.И. Коробеева. - СПб., 2008. - Т. 1: Преступление и наказание.
5. Собрание законодательства РФ [Текст]. - 2011. - № 7.

# **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

**UDK 316**

*Hizbullina R. R.  
Phd in sociology , assistant professor  
"Sociology, politic and right"  
Kazan state power university  
Russia, Kazan*

## **FEATURES OF THE EUROPEAN MODEL OF THE LABOUR RELATIONS**

*Summary: In the provided article the role of labor unions in development of employment relationships is staticized. Features of the European model of employment relationships are considered. Need of accumulation of positive experience of the European countries in relation to work of labor unions in modern Russia is determined.*

*Keywords:* *labor unions, employment relationships, collective agreement, work, worker and employer.*

Now employment relationships are impossible without participation in them of the trade-union organizations whose role is one of fundamental in the relations between the worker and the employer. Studying the directions of increase in a role of labor unions in modern conditions of development of managerial strategy, it is necessary to consider features of the European model of employment relationships which essence is as follows:

1. there are so-called working recommendations which are an analog of labor union, but at the same time they have no all powers which labor unions have.
2. The government actively interferes with negotiation process;
3. In case of discussion and adoption of collective agreements several labor unions can take part.
4. Collective bargainings happen around economic and social problems;
5. Collective bargainings happen within a cooperation, at the same time the parties are social partners.

So, for example, in France there can be several labor unions, in one industry which unite the same workers, and, at the same time, everyone them them can sign the collective agreement with them. In Great Britain there can be only one representative body, and only it has the right to the conclusion of the collective agreement with workers. In the countries of continental Europe exists industry collective agreements, it is caused by the fact that labor unions have the right to sign the collective agreement with several employers from different industries of economy.

In Russia labor unions are an obligatory subject of employment relationships. At the same time today it is observed strengthenings of line items of labor unions in

collective and contractual process.

Labor unions have the rights on the solution of the questions concerning compensation, working conditions, its safety to create territorial, branch and professional associations, and to work according to the charters and collective agreements, etc. accepted by them.

Respectively, considering the European experience it is necessary to take measures for creation of optimum coordination of interests of workers and employers that will promote in turn forming of the directions for enhancement of activities of labor unions in Russia to promote formation of the directions for improvement of activity of labor unions in Russia [1,2].

#### **Literature:**

1. Gilmanov A. Z., Khayrullina Yu.R. Quality of tatarstan's life (a development tendency in the sphere of a labor activity) // Scientific Tatarstan. – 2004. – No. 3. – Page 111.
2. Hizbulina R.R. An improvement of the principles of social partnership in formation of the labor relations// Messenger of science and education. –2016. – No. 4 (16). – Page 85-86.

**УДК 33**

*Адамова В.А.*

*студент*

*Гулямова Н.А.*

*студент*

*Хабушева Ю.Р.*

*студент*

*кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»*

*Поволжский государственный университет сервиса*

*Кукина С.Д.*

*научный руководитель*

*Россия, г. Тольятти*

## **ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ТОРГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**Аннотация:** В данной научной статье рассмотрено влияние научно-технического прогресса на торговую деятельность. Изучены основные факторы, влияющие на ускорение НТП в торговле и их взаимодействие.

**Abstract:** this scientific article considers the influence of scientific and technical progress in trading activities. Studied the main factors influencing the accelerating scientific and technical progress in trade and their interaction.

**Ключевые слова:** Прогресс, наука, влияние, факторы, последствия.

**Key words:** Progress, science, influence, factors, consequences.

Составной частью технического прогресса в отрасли является совершенствование технологии и организации торговых процессов. Вся новая техника, внедряемая на предприятиях отрасли, может быть использована более эффективно только на основе совершенствования организации

торговли, внедрения научной организации труда, прогрессивной технологии процессов на розничных и оптовых предприятиях. Торговые организации и предприятия повышают уровень торгового обслуживания населения, всемерно развиваются прогрессивные методы розничной торговли. Актуальной является задача совершенствования транспортировки, хранения с использованием холодильного оборудования, а также продажи товаров с использованием тары-оборудования.

Технический прогресс в торговле - закономерный процесс развития ее материально-технической базы. Он отражается в повышении технической оснащенности предприятий, росте уровня механизации, внедрении прогрессивной технологии. Но технический прогресс в торговле имеет не только экономическое, но и важное социальное значение. Улучшение условий труда, как показывает социологическое исследование, повышает творческую активность и дисциплину труда [4, с. 43]

Ускорение технического прогресса требует создания определенных организационно-технических предпосылок. На успешное решение этой задачи в народном хозяйстве направлены разработка и реализация комплексной программы научно-технического прогресса, целевых программ по решению важнейших научно-технических проблем.

Отличительной особенностью научно-технического прогресса в современных условиях является его комплексный характер. Научно-технический прогресс требует для развертывания своих направлений постоянного создания предпосылок в технике, производстве, экономике. Так, применительно к продовольственному комплексу достижения научно-технического прогресса ведут не только к созданию новых биологических объемов (растений, животных), но и к коренным изменениям в транспортировке, хранении, переработке и продаже продукции. Иначе говоря, речь идет о существенных, а в ряде случаев и принципиальных изменениях многосложной технологической цепи от поля до стола потребителя. Таким образом, в определении научно-технического прогресса в обязательном порядке необходимо подчеркнуть его комплексность [1, с. 20]

Таблица 1

## Классификация факторов, влияющих на ускорение НТП в зависимости от масштабности

Факторы, влияющие на ускорение НТП в зависимости от масштабности			
1.макроуровень	2. отраслевой уровень	3. региональный уровень	4. уровень предприятия
величина выделяемых государством средств из федерального бюджета на развитие науки и техники	степень участия отраслевого министерства в управлении НТП	величина выделяемых средств из регионального бюджета на развитие науки и техники	величина финансовых средств, направляемых на техническое перевооружение производства
степень участия государства в управлении НТП	эффективность проводимой отраслью экономической и социальной политики	инвестиционную привлекательность региона	эффективность проводимой предприятием экономической и социальной политики
эффективность проводимой государством экономической и социальной политики	эффективность проводимой отраслью амортизационной и инвестиционной политики	степень индустриального развития региона	созданные государством и региональными органами власти условия для заинтересованности всех субъектов хозяйствования во внедрении всего нового и передового, в выпуске новой и конкурентоспособной продукции
наличие «здоровой» конкуренции	наличие отраслевой научно-технической политики	политическую и социальную обстановку в регионе	эффективность проводимой предприятием амортизационной и инвестиционной политики
уровень подготовки учащихся в средней школе, а также студентов в средних и высших учебных заведениях	инвестиционную привлекательность отрасли и др	заинтересованность и участие региональных органов власти во внедрении всего нового, передового	инвестиционную привлекательность предприятия

наличие единой государственной научно-технической политики		эффективность проводимой инвестиционной политики в регионе	уровень менеджмента на предприятиях, понимание значимости и интерес первых лиц предприятия в нововведениях
спрос на результаты НИР и нововведения			наличие экономически обоснованной научно-технической политики на предприятии и др.

В зависимости от направленности воздействия на ускорение НТП все факторы можно объединить в две группы: позитивные, которые положительно влияют на ускорение НТП; негативные, которые отрицательно влияют на ускорение НТП (табл. 2).

Таблица 2  
Классификация факторов, влияющих на ускорение НТП в зависимости от направленности воздействия

Факторы, влияющие на ускорение НТП в зависимости от направленности воздействия	
Позитивные	Негативные
снижение уровня инфляции	обострение экономического кризиса в стране
снижение налогового бремени для юридических и физических лиц	отсутствие условий для «здоровой» конкуренции
выделение государством достаточных средств из федерального бюджета на развитие науки и техники	повышение уровня инфляции
благоприятный инвестиционный климат в стране и субъектах РФ и др	отстранение государства от управления НТП и др

Из всего изложенного можно сделать вывод, что в современных условиях наиболее существенными факторами, влияющими на ускорение НТП, являются: сумма финансовых средств, выделяемых на развитие науки и техники; создание для предприятий нормальных условий их функционирования.

Использование достижений науки и техники может иметь и негативные последствия, что проявляется в росте загрязнения окружающей среды, увеличении риска техногенных аварий и катастроф. Расходы на ликвидацию негативных последствий от использования неэкологических технологий в 30-35 раз превышают затраты на разработку экологической техники. Для участников инновационного процесса открывается новая ниша для создания

экологически чистых технологий, исследований и разработок, связанных с поиском новых экологически безопасных источников энергии, топлива, сырья и материалов. Это, по существу, новое направление НТП [3, с. 59]

Так, для только что созданной малой фирмы рождение и освоение новшества может быть единственной возможностью завоевать место на рынке. Однако, зачастую внутренние причины оказываются недостаточно весомыми. Многим компаниям свойствен довольно устойчивый консерватизм в инновационной политике.

Научно-технический прогресс охватывает все стороны деятельности человека. Современный уровень торгово-технологического оборудования (ТТО) облегчает труд человека на разных участках деятельности; выдвигает требования к росту знаний, интеллекта работников; совершенствует систему обслуживания; способствует росту спроса и соответственно прибыли. Материальные затраты на приобретение и обслуживание ТТО полностью окупаются [2, с. 448]

#### **Использованные источники:**

1. Арутамов Э.А. «Оборудование предприятий торговли» М. 2010 г.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. – М.: НОРМА – ИНФРА, 2013. – 448 с
3. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. «Коммерция и технология торговли» М. 2010 г
4. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. N 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике" (с изменениями от 19 июля, 17 декабря 1998 г., 3 января, 27, 29 декабря 2000 г., 30 декабря 2001 г., 24 декабря 2002 г., 23 декабря 2003 г., 22 августа 2004 г.)
5. Учебно-методическое пособие по дисциплине "Теория и практика управления человеческими ресурсами" [Электронный ресурс] : для студентов направления подгот. 080100.68 "Экономика" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВПО "ПВГУС"), Каф. "Экономика, орг. и коммер. деятельность" ; сост. С. Д. Кукина. - Документ Adobe Acrobat. - Тольятти : ПВГУС, 2013. - 831 КБ, 68 с. - Библиогр.: с. 66-67

**УДК 331**

*Анастасова А.С.  
магистрант 1го курса  
Никушина А.Н.  
магистрант 1го курса  
Павлова А.С.  
магистрант 1го курса  
Сарафанов А.Д.  
магистрант 2го курса  
Южный федеральный университет  
Россия, г. Таганрог*

## **БЕНЧМАРКИНГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ**

*Статья посвящена вопросам технологии бенчмаркинга, её характеристик, видов и особенностей в России. Авторы рассмотрели преимущества внедрения данной технологии и взаимосвязь развития социальных медиа и бенчмаркинга.*

*Ключевые слова:* бенчмаркинг, бизнес-процесс, конкуренция, технология, социальные медиа.

*Anastasova A.S.  
Master student  
South Federal University,  
Russia, Taganrog  
Nikushina A.N.,  
Master student,  
South Federal University,  
Russia, Taganrog  
Pavlova A.S.  
Master student  
South Federal University,  
Russia, Taganrog  
Sarafanov A.D.,  
Master student,  
South Federal University,  
Russia, Taganrog*

## **BENCHMARKING AND ITS FEATURES IN RUSSIA**

*Article is devoted to benchmarking technology, its characteristics, types, and especially in Russia. The authors examined the advantages of the introduction of this technology and the relationship between the development of social media and benchmarking.*

*Keywords:* benchmarking, business process, competition, technology, social media.

Целью любой коммерческой организации является получение прибыли. К настоящему времени существует большое количество методов,

направленных на увеличение прибыльности бизнеса. Компании могут применять инновационные механизмы развития, либо же использовать «чужой» опыт лидеров отрасли.

В случае использования «чужого» опыта эффективным инструментом выступает технология бенчмаркинга. Бенчмаркинг – «это процесс сравнения своей деятельности с лучшими компаниями на рынке и в отрасли с последующей реализацией изменений для достижения и сохранения конкурентоспособности».

Впервые эта технология была разработана ещё в 1972 году в США, но активно стала применяться в 1980 году и первооткрывателем в использовании технологии бенчмаркинга считается компания Xerox/

Существует несколько видов бенчмаркинга:

- *внутренний* — сравнение работы подразделений компании;
- *конкурентный* — сравнение своего предприятия с конкурентами по различным параметрам;
- *общий* — сравнение компаний с непрямыми конкурентами по выбранным параметрам;
- *функциональный* — сравнение по функциям (продажи, закупки и т. д.)

Стоит отметить, что использование бенчмаркинга обладает рядом преимуществ:

Во-первых, возможность использования опыта лидеров рынка или отрасли позволяет компаниям, занимающим более слабые позиции, не искать новые направления развития и не разрабатывать инновационные механизмы управления, и тем самым происходит существенная экономия финансовых ресурсов и временных, что не менее важно.

Во-вторых, применение бенчмаркинга позволяет развивать управленческий персонал компании. Исследуя опыт лучших управленцев, руководители развиваются стратегическое мышление, начинают видеть оптимальные пути решения проблем, с которыми столкнулась организация.

В-третьих, использование методов управления, которые уже доказали свою эффективность на практике, снижает возможность возникновения рисков.

Бенчмаркинг в России появился не так давно. Это обусловлено господствующей ранее экономической системой. С переходом к рыночной системе, руководители компаний стали обращаться к западному опыту, и пришли к пониманию технологии бенчмаркинга и тех преимуществ, которые она даёт. Как показывает опыт, в России наибольшее распространение получил конкурентный бенчмаркинг, который позволяет определить перспективные виды бизнеса, наиболее доходные рыночные сегменты.

Но современные реалии таковы, что некоторые руководители рассматривают бенчмаркинг не как инструмент повышения конкурентоспособности, а как «промышленный шпионаж». И иногда очень трудно получить информацию о деятельности своего конкурента.

Развитие информационных технологий, социальных медиа способствуют развитию бенчмаркинга в России. Современный бенчмаркинг становится всё более ориентированным на бизнес-процессы, а не на отдельные проекты, и социальные медиа поддерживают непрерывную вовлеченность в бизнес-процессы компаний. Также, социальные медиа способствуют развитию совместного бенчмаркинга, поскольку обеспечивают эффективную коммуникацию участников бенчмаркинга, несмотря на территориальное расположение компаний. И что немаловажно, социальные медиа открывают путь к новым дополнительным источникам информации и баз данных.

Подводя итог, скажем, что бенчмаркинг является эффективным инструментом улучшения бизнес-процессов компаний, её отдельных характеристик и положения компании на рынке в целом. Поскольку технология бенчмаркинга основана на использовании передовых методов лидирующих компаний, руководству компаний-преемников необходимо быть готовыми к адаптации этих технологий к условиям конкретного производства.

**Использованные источники:**

1. Аренкова И.А., Багиева Е.Г. Бенчмаркинг и маркетинговые решения. – М., 2001.
2. Воеводина Н.А., Кулагина А.В., Логинова Е.Ю., Толберг В.Б. Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ. – М.: Самиздат, 2014.

**УДК 336.7**

*Анисимова А.В.*

*студент 4 курса*

*специальность «Экономическая безопасность»*

*Раздроков Е.Н.*

*научный руководитель, доцент*

*кафедра «Финансы и банковское дело»*

*Югорский государственный университет*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ  
ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЕГО ФИНАНСОВО-  
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ООО  
«СИБУР»**

*В статье рассматриваются взаимосвязь дебиторской и кредиторской задолженности с финансовым состоянием предприятия. Это тема является актуальной, так как актив бухгалтерского баланса, имущество предприятия напрямую зависят от дебиторской задолженности, а его обязательства отражаются в сумме кредиторской задолженности. В свою очередь от суммы актива и пассива баланса зависят основные показатели финансового состояния предприятия.*

*Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская*

*задолженность, актив баланса, пассив баланса, рентабельность, финансовая устойчивость.*

## **INTERRELATION OF RECEIVABLES AND PAYABLES OF THE ENTERPRISE WITH ITS FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY ON THE EXAMPLE OF LLC «SIBUR»**

*In article are considered interrelation of receivables and payables with a financial condition of the enterprise. The subject is urgent as assets of the balance sheet, property of the enterprise directly depend on receivables, and its obligations are reflected in the accounts payable sum. In turn the main indicators of a financial condition of the enterprise depend on the sum of an asset and a passive of balance.*

*Keywords: receivables, accounts payable, balance asset, balance passive, profitability, financial stability.*

ООО «СИБУР Тобольск» — крупнейшее в России нефтехимическое предприятие по переработке углеводородного сырья, входящее в состав СИБУРа.

Контроль за состоянием дебиторской задолженности является необходимым условием успешной работы предприятия, это особенно важно, так как вложения в активы имеют нестабильный характер.

Важно выяснить, какое влияние дебиторская и кредиторская задолженности оказывают на финансовое состояние предприятия. С этой целью рассчитывается соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью, а именно, баланс задолженности. [5].



Рисунок 1 – Баланс задолженности предприятия

Показатель отражает соотношение дебиторской и кредиторской задолженности и рассчитывается как отношение суммы кредиторской задолженности к дебиторской. Он характеризует, какая величина дебиторской задолженности приходится на 1 тыс. руб. кредиторской задолженности. В среднем на 1 тыс. руб. кредиторской задолженности приходится 0,54 тыс. руб. дебиторской.

Дебиторская и кредиторская задолженности являются частью бухгалтерского баланса предприятия, их сумма зависит от объема производства, поэтому необходимо сравнивать их соотношения. [5].

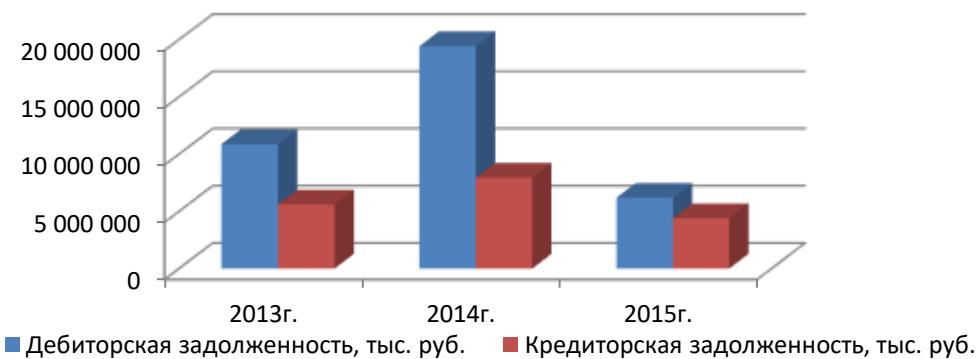


Рисунок 2 – Динамика кредиторской и дебиторской задолженностей предприятия

В данном случае превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота, в дальнейшем это может привести к необходимости привлечения кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Суть воздействия задолженностей на финансовое состояние предприятия заключается в следующем:

- за счет собственных и заемных источников происходит формирование оборотных средств предприятия. Средства и источники средств предприятия постоянно находятся в движении (кругооборот) – деньги превращаются в сырье и материалы, которые в ходе производственного процесса становятся готовой продукцией, которая в дальнейшем реализуется. В ходе этих процессов возникают расчеты с юридическими и физическими лицами, страховыми фондами, бюджетом. Следовательно, поддержание оптимального объема и структуры текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними является необходимой составляющей для обеспечения стабильной и эффективной работы предприятия;

- стабильность и эффективность работы предприятия во многом зависит от его возможностей погашать свои текущие и долговременные обязательства, а также вовремя получать причитающиеся ему средства от реализации продукции, чтобы поддерживать непрерывность воспроизводственного цикла, то есть от степени платежеспособности и кредитоспособности предприятия. [2, с. 402-405].

Можно сказать, что от величины дебиторской и кредиторской задолженности тем или иным образом зависят показатели финансовой деятельности ООО «Сибура». Рассчитаем эти основные показатели.

Таблица – Финансовые показатели деятельности предприятия

Показатель	Период			Отклонение 2013г. к 2015г., %
	2013г.	2014г.	2015г.	
Рентабельность активов, %	10,07	17,3	13,41	142,39
Рентабельность оборота, %	20,19	32,51	25,29	125,26
Общая платежеспособность	8,43	7,93	11,99	142,20

Текущая ликвидность	2,25	2,70	1,82	80,83
Коэффициент финансовой устойчивости	0,88	0,89	0,94	106,76
Коэффициент финансовой напряженности	0,09	0,10	0,05	60,64
Баланс задолженностей	0,51	0,41	0,71	138,07

Из таблицы видно, что большинство показателей имеют положительную динамику. Рассмотрим роль влияния задолженностей на них. [1, с. 231-236].

1. Рентабельность (эффективность) активов рассчитывается как отношение чистой прибыли к активам предприятия. Он показывает, сколько денежных средств, приходится на единицу активов, имеющихся у предприятия, то есть финансовую отдачу от использования активов. Так как дебиторская задолженность входит в состав материальных активов, то она оказывает влияние на их величину и, следовательно, на рентабельность.

2. Рентабельность (эффективность) оборота рассчитывается как отношение чистой прибыли к выручке от реализации. Отражает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля реализованной продукции. Данный показатель так же важен при определении влияния на него дебиторской и кредиторской задолженности, так как от величины дебиторской задолженности напрямую зависит выручка от реализации продукции, а кредиторская задолженность уменьшает прибыль предприятия. Показатель соответствует своему нормативному значению, к 2015г. он возрос на 25%.

3. Общая платежеспособность рассчитывается как отношение активов предприятия к обязательствам. Отражает способность покрывать свои обязательства всеми своими активами. При этом, активы зависят от дебиторской задолженности, обязательства (пассивы) от кредиторской. У ООО «Сибура» достаточно высокий уровень платежеспособности, так как нормативное значение показателя равно двум, а у предприятия в среднем 9,5.

4. Текущая ликвидность рассчитывается как отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Характеризует способность предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Коэффициент находится в пределах нормативного значения, которое должно быть больше двух. Это говорит о достаточности активов, в том числе дебиторской задолженности для покрытия кредиторской задолженности

5. Коэффициент финансовой устойчивости рассчитывается как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств (в т.ч. долгосрочная кредиторская задолженность) к валюте баланса. Он показывает, какая часть активов предприятия финансируется за счет устойчивых источников. Какая доля во всех источниках предприятия может использоваться длительное время. Состояние ООО «Сибура» считается устойчивым, так как показатель удовлетворяет промежутку нормативных значений от 0,8 до 0,9.

6. Коэффициент финансовой напряженности рассчитывается как отношение суммы кредиторской задолженности к валюте баланса. Он показывает долю заемных средств в валюте баланса. В настоящий момент доля кредиторской задолженности в валюте баланса снижается, это характеризует тенденцию укрепления финансовой устойчивости предприятия, что делает его более привлекательным для партнеров и инвесторов.

7. Пояснения к показателю – баланс задолженностей даны после рисунка 1. [4, с. 204-207].

Итак, в результате можно подвести итог, дебиторская и кредиторская задолженности является важной частью финансовой деятельности предприятия. Они учитываются при расчете многих финансовых показателей, позволяют выявлять факторы, которые влияют на их динамику, а также оценивать динамику финансового состояния предприятия в будущем, так как задолженности могут существенно деформировать структуру оборотных средств предприятия.

Финансовое состояние деятельности и результатов деятельности ООО «Сибур» является хорошим и стабильным, все рассчитанные показатели соответствуют нормативным значениям и в большинстве своем имеют положительную динамику.

#### **Использованные источники:**

1. А. И. Алексеева, Ю.В. Васильева. Комплексный анализ экономической хозяйственной деятельности: учебное пособие – 3 изд., перераб. И доп. – М.: КНОРУС, 2016. С. 230-239.
2. Колпакова, Г. М. Финансы, денежное обращение, кредит / Г. М. Колпакова. – М.: Финансы и статистика, 2015. С. 401-412.
3. Кравчук Д. И., Кравчук В. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 272-274.
4. М.В. Мельник, Г.Е. Крохичева. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. – М.: КНОРУС, 2016. С. 203-207.
5. Официальный сайт ООО «Сибур». [Электронный ресурс]. – Режим доступа

**УДК 330.3**

*Анисимова А.В.*

*студент 4 курса*

*специальность «Экономическая безопасность»*

*Зелинская А.Б.*

*научный руководитель, доцент*

*кафедра «Экономики»*

*Югорский государственный университет*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ООО «СИБУР» И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ**

*В статье рассматриваются основные показатели ликвидности предприятия. Это тема является актуальной, так как ликвидность является важной характеристикой предприятия при анализе его финансового состояния. Она характеризует платежеспособность по долговым обязательствам, то есть возможность организации оплачивать счета. В зависимости от коэффициентов ликвидности можно рассчитать ликвидность по отдельным активам и обязательствам предприятия.*

*Ключевые слова:* ликвидность, платежеспособность, долговые обязательства, финансовое состояние.

### **ANALYSIS OF LIQUIDITY OF LLC «SIBUR» AND PROSPECT OF ITS DEVELOPMENT**

*In article the main indicators of liquidity of the enterprise are considered. The subject is urgent as liquidity is the important characteristic of the enterprise in the analysis of its financial state. It characterizes solvency according to debt obligations, that is a possibility of the organization to pay bills. Depending on coefficients of liquidity it is possible to calculate liquidity on separate assets and obligations of the enterprise.*

*Keywords:* liquidity, solvency, debt obligations, financial state.

ООО «Сибур» является крупнейшим нефтехимическим предприятием России, его продукция распространяется по все территории страны, а так же направляется в зарубежные страны. Глядя на этот масштаб деятельности очень важно отслеживать его финансовое состояние и заранее предупреждать возникновение проблем.

Еще одним важным критерием в оценки финансового состояния предприятия являются показатели платёжеспособности и степень ликвидности.

Ликвидность предприятия отражает платежеспособность по долговым обязательствам, то есть возможность оплачивать счета.

Ликвидность и платежеспособность как экономические категории не тождественны, но на практике они тесно взаимосвязаны между собой. Под платежеспособностью понимается возможность и способность своевременно

и в полном объеме выполнять платежные обязательства, которые вытекают из денежных операций предприятия. [1, с. 243-250].

Перейдем к анализу данных показателей ООО «Сибура».

Таблица 1 – Показатели ликвидности и платежеспособности предприятия

Показатель	Период			Отклонение, +/-	Темп роста, %
	2013	2014	2015		
Общий коэффициент ликвидности	1,02	1,27	0,77	-0,24	76,04
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,05	0,04	0,00	95,90
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	1,91	2,41	1,32	-0,59	68,90
Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия)	2,28	2,72	1,84	-0,44	80,60
Коэффициент маневренности функционального капитала	0,982	0,983	0,979	0,00	99,65
Доля оборотных средств в активах	0,21	0,29	0,11	-0,10	51,82
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,43	0,56	0,22	-0,20	52,25
Коэффициент общей платежеспособности	8,43	7,93	11,99	3,56	142,20

Начнем с коэффициента общей ликвидности, он дает комплексную оценку финансовой ситуации, сложившейся на предприятии. Общая ликвидность предприятия в среднем равна единице (нормативному значению), но в 2015г. наблюдается снижение данного показателя. Он показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов, а это значит, что эта способность уменьшается, так как сократилась сумма оборотных активов.

Следующий показатель – коэффициент абсолютной ликвидности, который показывает часть краткосрочной задолженности предприятия, которая может быть погашена в ближайшее время за счет денежных средств. Данный коэффициент не соответствует своему нормативному значению. Предприятие должно иметь возможность покрыть хотя бы  $\frac{1}{4}$  часть задолженности (25%), но в нашем случае предприятие не может этого сделать, так как коэффициент равен 0,04 и с течением времени он не изменился. Этот недостаток связан с недостаточностью денежных средств у предприятия, которые оно могло бы пустить в оборот. Это возникает из-за наличия и роста просроченной дебиторской задолженности перед предприятием.

Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности показывает часть краткосрочной задолженности предприятия, которая может быть погашена за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности. Значение данного показателя выше, чем предыдущего, так как при его расчете задействовано больше источников средств. Показатель соответствует своим нормативным значениям (0,7 – 0,8), даже принимает достаточно устойчивые значения, несмотря на то, что его значение к 2015г.

сократилось на 31%. То есть у предприятия есть возможность погасить задолженность за счет большего числа задействованных оборотных ресурсов.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) показывает какую часть обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Данный показатель соответствует нормативному значению, в 2013-2014гг. он оптимален, в 2015г. значение немного сокращается (на 19%), но, тем не менее, показатель имеет нормальное стабильное значение для организации эффективной деятельности, предприятие способно покрыть свои обязательства.

Следующий показатель – коэффициент маневренности функционального капитала показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и дебиторской задолженности. В данном случае показатель равен 0,98, в целом это допустимое значение, но о конкретных нормативных значениях для данного показателя трудно сказать. Изменения в динамике незначительны, но, тем не менее, значение показателя немного сокращается, что говорит о положительной тенденции, то есть неподвижность капитала сокращается.

Доля оборотных средств в активах показывает наличие оборотных средств во всех активах предприятия, то есть отношение текущих затрат к хозяйственным средствам, активам предприятия в среднем равно 0,2, что не соответствует нормативному значению (0,5 и более). Это говорит о том, что в составе активов наибольшую долю занимают внеоборотные активы, а это тормозит эффективность деятельности предприятия в текущий момент времени, так как значительный объем оборотных активов позволяет предприятию направлять средства на пополнение своих запасов, оплату текущих обязательств и т.д.

Далее рассмотрим коэффициент обеспеченности собственными средствами, который характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия необходимых для его текущей деятельности. Показатель соответствует своему нормативному значению (0,1 и более), но к 2015г. его значение сокращается на 28%, это говорит о недостаточности оборотных средств, их сокращении в 2015г. Этому свидетельствует и предыдущий показатель. Если не исправлять положение, то в будущем это может привести к дефициту оборотных средств, следовательно, к росту заемных средств и сокращению обрачиваемости финансовых ресурсов.

В итоге коэффициент общей платежеспособности характеризует способность предприятия покрыть все свои обязательства (краткосрочные и долгосрочные) всеми имеющимися активами. Коэффициент соответствует своему нормативному значению (2 и более), к тому же находится на достаточно высоком уровне. Платежеспособность ООО «Сибура» ежегодно возрастает и к 2015г. она увеличилась на 42%. В целом предприятие обладает высокой платежеспособностью и приемлемой ликвидностью, хотя в отношении ликвидности есть некоторые проблемы, например, недостаток оборотных средств предприятия. [2, с. 240-245].

Итак, основная проблема, выявленная при анализе – это проблема ликвидности. Некоторые из показателей недостаточно эффективны. Это связано с недостатком у предприятия оборотных средств.

сумма денежных средств и краткосрочных финансовых вложений меньше чем сумма кредиторской задолженности, а это влечет проблемы связанные с оплатой своих обязательств. В свою очередь это может повлечь наложение штрафов и пени на предприятие, отсюда дополнительные убытки.

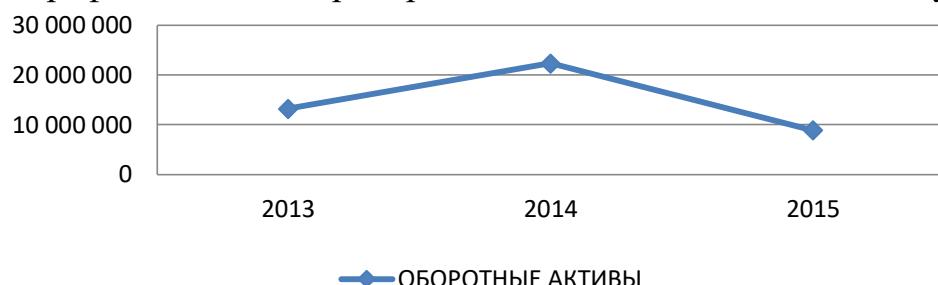


Рисунок – Динамика оборотных активов предприятия

В общем, доля оборотных средств в активах предприятия говорит о том, что в составе активов наибольшую долю занимают внеоборотные активы, а это может тормозить эффективность деятельности предприятия в текущий момент времени.

Выявлена проблема в отношении коэффициента абсолютной ликвидности. Она заключается в трудностях погашения краткосрочной задолженности, которая погашается в ближайшее время за счет денежных средств. Данный коэффициент не соответствует своему нормативному значению. Предприятие в данный момент иметь возможность покрыть всего 4% задолженности, хотя в среднем оно должно покрывать 25% задолженности. Этот недостаток связан с недостаточностью денежных средств у предприятия, которые оно могло бы пустить в оборот. Данная проблема могла возникнуть из-за наличия и роста просроченной дебиторской задолженности перед предприятием.

Основной целью предприятия является пополнение оборотных активов так же сокращение дебиторской задолженности и просроченной дебиторской задолженности. Чтобы добиться этой цели, желаемого результата, необходимо принять ряд определенных мер:

- необходимо совершенствовать и реформировать кредитную политику предприятия;

- важно, чтобы период оплаты дебиторской задолженности был небольшой, чем меньше период, тем быстрее предприятие получит выручку и пустит ее в дальнейший оборот;

- получение дополнительных финансовых средств от сдачи в аренду или лизинг имущества, не задействованного в производстве;

- привлечение инвесторов для финансирования отдельных производственных программ или проектов.

Эти меры обеспечат более эффективную и продуктивную

производственную деятельность.

Что касается абсолютной ликвидности, представленной в формуле (1), то можно на основе применения факторной модели коэффициента абсолютной ликвидности можно выявить резервы его увеличения за счет параметров, которые оказывают на нее значительное давления.

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности } (L2) = \frac{A1}{\Pi_1 + \Pi_2}, \text{ где} \quad (1)$$

A1 – высоколиквидные активы;

П1 – наиболее срочные обязательства;

П2 – среднесрочные обязательства;

Итак, раз на текущий момент времени предприятию недостаточно имеющихся у него оборотных средств. Предположим, что в 2017г. сумма оборотных активов увеличится на 30%, это вполне вероятное событие. А сумма кредиторской задолженности сократится на 30%, так как ее увеличение отрицательно скажется на ликвидности предприятия, поэтому разумнее ее уменьшать. Перейдем к рассмотрению факторной модели. [3, с. 550-558].

Таблица 2 – Факторная модель коэффициента абсолютной ликвидности предприятия

Показатель	Исходная величина	Увеличение на 30%		Уменьшение на 30%	
		A1	П1	П2	
A1	189 561	246 429	189 561	189 561	
П1	4 399 479	4 399 479	3 079 635	4 399 479	
П2	443 064	443 064	443 064	310 145	
L2	0,039	0,051	0,054	0,040	
Абсолютное изменение	-	0,012	0,015	0,001	
Относительное изменение, %	-	23,08	27,26	2,74	

Рассчитав сумму показателей A1, П1, П2 (путем их увеличения и сокращения на 30%), которые оказывают влияние на величину коэффициента, можно видеть, что даже значительный рост данных факторов не оказал нужного эффекта на уровень ликвидности. Как видно ликвидность возросла всего лишь на сотые доли. Этого недостаточно, так как нормативная величина коэффициента должна превышать 0,25 или, хотя бы, быть равной этому значения. Максимальное влияние на рост ликвидности оказывает дебиторская задолженность, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Из этого следует, что у предприятия мало шансов восстановить абсолютную ликвидность в ближайшее время. Так как планировать сильное увеличение факторов, которые на нее влияют нецелесообразно, тем более в современной сложившейся кризисной ситуации.

В подтверждение невозможности восстановить ликвидность в ближайшее время можно рассчитать коэффициент восстановления

абсолютной ликвидности (К в.л.), представленный в формуле (2).

$$K_{в.л.} = \frac{K_{ТЛ1} + \frac{t}{T} * (K_{ТЛ1} - K_{ТЛ0})}{K_{ТЛнорм}}, \text{ где} \quad (2)$$

$K_{ТЛ1}$  и  $K_{ТЛ0}$  – значение коэффициента абсолютной ликвидности в конце и начале отчетного периода;

$K_{норм}$  – нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности;

$t$  – период восстановления ликвидности;

$T$  – отчетный период, в мес.

Для того чтобы проследить более точную динамику в изменении коэффициента, то есть, в изменении возможного восстановления ликвидности, рассчитаем коэффициент восстановления в отношении нескольких периодов. [4, с. 325-240].

$K_{ТЛ1}$  и  $K_{ТЛ0}$  равны 0,05 и 0,04 соответственно,  $K_{ТЛнорм} = 0,25$ .

Таблица 25 – Динамика коэффициента восстановления абсолютной ликвидности

Период восстановления, мес.	Значение коэффициента восстановления	Отклонение, +/-	Темп роста, %
6	0,22	0,020	109,091
12	0,24	0,020	108,333
18	0,26	0,020	107,692
24	0,28	0,020	107,143
30	0,3	0,020	106,667
36	0,32	0,020	106,667

Коэффициент был рассчитан на ближайшие 3 года с периодичностью в 6 месяцев. Но как видно значительных изменений не произойдет. Та как для того чтобы можно было сказать о росте коэффициента ликвидности, коэффициент восстановления должен быть строго больше единице. В нашем случае его максимальное значение не превышает 0,3

Таким же образом можно при помощи все той же ранее рассмотренной факторной модели, можно выявить, на сколько нужно увеличить факторы влияния на показатель абсолютной ликвидности, чтобы достичь желаемого значения коэффициента.

Таблица 3 – Факторная модель коэффициента абсолютной ликвидности предприятия

Показатель	Исходная величина	Увеличение на 530%		Уменьшение на 95%	
		A1	P1	P2	
A1	189 561	1 194 234	189 561	189 561	
P1	4 399 479	4 399 479	219 974	4 399 479	
P2	443 064	443 064	443 064	22 153	
L2	0,039	0,247	0,286	0,043	

Абсолютное изменение	-	0,207	0,247	0,004
Относительное изменение	-	84,13	86,31	8,69

Результаты данного факторного анализа показали, что для того чтобы восстановить абсолютную ликвидность предприятию необходимо увеличить свои денежные средства и краткосрочные финансовые вложения на 530%, а кредиторскую задолженность сократить на 95%. Достичь данных показателей в ближайший год, даже два, невозможно. Следовательно, абсолютная ликвидность останется на прежнем уровне.

Из данных таблиц 2 и 3 видно, что на рост ликвидности оказывают влияние главным образом два фактора – А1 и П1.

Как выявил факторный анализ абсолютной ликвидности – в ближайшее время (примерно 2 года) у предприятия не будет возможности восстановить данный показатель, возможно, это отчасти связано с развернувшимся в стране экономическим кризисом и международными санкциями. Но, тем не менее, необходимо прилагать все усилия для преодоления сложившейся ситуации стабилизации показателя ликвидности.

#### **Использованные источники:**

1. Аверина О.И., Давыдова В.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник – М.: КНОРУС, 2016. 241-258.
2. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб.; под общ. Ред. - М.: ФОРУМ, 2015. С. 210-246.
3. Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник – Минск: Современная школа, 2010. С.540-571.
4. Любушин, Н. П. Экономический анализ: учебник / Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. С. 324-352.
5. Официальный сайт ООО «Сибур». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.yandex.ru/>

**УДК 338.2**

**Бабкина Е.В.**

**доцент**

**кафедра «Финансы и кредит»**

**Карап Х.**

**магистрант**

**кафедра «Финансы и кредит»**

**Ульяновский государственный технический университет**

**ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

**ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

В условиях кризиса единственным эффективным направлением восстановления российской экономики является развитие предприятий, выпускающие продукцию, которая обладает высокой конкурентоспособностью и соответствует мировому уровню.

Одним из таких предприятий в Ульяновске является Акционерное общество «Ульяновское конструкторское бюро приборостроения» (АО «УКБП»). Интенсивная исследовательская и опытно-конструкторская деятельность, постоянное совершенствование технологических процессов в сочетании с высокой квалификацией и большим творческим потенциалом коллектива позволили ОАО «УКБП» перейти к разработке и выпуску сложных информационно-управляющих комплексов и высокоточных измерительных систем параметров полёта [1].

В последние десятилетия деятельность предприятия в области авиаприборостроения сосредоточена на разработках и изготовлении:

- систем электронной индикации и сигнализации на основе высокопроизводительных мультипроцессорных структур (КИСС, СЭИ, КСЭИС, БИСК) и многофункциональных жидкокристаллических индикаторов (ИМ);
- отказоустойчивых реконфигурируемых информационно-управляющих систем сбора и обработки данных для контроля и управления общесамолетным оборудованием (СУСК, СУОСО);
- интегрированных комплексов бортового оборудования (КБО) вертолетов; интегрированных систем восприятия, измерения и вычисления воздушных параметров и летных ограничений, в их составе приемников и датчиков первичных аэрометрических данных (СПКР, СОС, CBC, ИК ВСП);
- систем и элементов внутрикабинного освещения и светосигнализации;
- наземных автоматизированных систем контроля и диагностики бортового оборудования (НАСК).

В числе постоянных партнеров и потребителей продукции предприятия такие лидеры авиационной отрасли, как ПАО «Компания «Сухой», АО РСК «МиГ», ПАО «Туполев», ОАО «Авиационный комплекс им. С.В.Ильюшина», АО «МВЗ им. М.Л. Миля», АО «Камов», ПАО «Казанский вертолетный завод», ПАО «Корпорация «Иркут», АО «Авиастар-СП», ПАО «ВАСО».

АО «УКБП» является единственным российским разработчиком электронного бортового оборудования для самолета Sukhoi SuperJet-100, создаваемого по международной кооперации.

Высокий уровень разработок открыл для АО «УКБП» новые возможности в топливно-энергетической и медицинской отраслях промышленности, в сфере разработки и производства общепромышленного оборудования. Высокий технический уровень разработок обеспечивается современной исследовательской, испытательной и опытно-производственной базой. Большое внимание уделяется организации послепродажного обслуживания выпускаемого оборудования. Надежностные характеристики и система поддержки в эксплуатации изделий УКБП регулярно получают высокую оценку как самолето- и вертолето-строительных предприятий, так и российских авиакомпаний. АО «УКБП» имеет сертификат соответствия системы менеджмента качества стандарту ISO 9001 .

С целью комплексного анализа устойчивости функционирования предприятия рассчитаем агрегированного показателя устойчивости экономического роста, в основу которого положены показатели деловой активности предприятия, которые отражают обрачиваемость ресурсов предприятия в процессе производственно-хозяйственной деятельности и наиболее полно дают оценку эффективности его деятельности с позиции устойчивости на рынке [2]:

$$kg = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Дивиденды}}{\text{Собственный капитал}} \times 100\%.$$

Рассматриваемый коэффициент позволяет учитывать влияние всех факторов, отражающих эффективность финансово-хозяйственной деятельности, на степень устойчивости развития предприятия и систему показателей, отражающих результаты всех областей деятельности.

Модели не просто отражают воздействие производственных и финансовых факторов на коэффициент устойчивости экономического роста, а позволяют аналитику выяснить, какими рычагами можно воспользоваться, чтобы обеспечить рост данного коэффициента и снизить вероятность банкротства.

Прежде всего, они подтверждают существование устойчивой взаимосвязи между показателями финансового состояния, финансовой устойчивости и эффективности (рентабельности и деловой активности). Следовательно, оценить степень устойчивости экономического развития предприятия можно только при условии расчета и анализа целой системы показателей в целях получения более полного представления об эффективности его функционирования.

Рассматриваемый показатель можно преобразовать, используя модель «Du Pont». Система финансового анализа Дюпон (The DuPont System of Analysis) в первую очередь исследует способность предприятия эффективно генерировать прибыль, реинвестировать ее, наращивать обороты. Расщепление ключевых показателей на факторы (множители), их составляющие, позволяет определить и дать сравнительную характеристику основных причин, повлиявших на изменение того или иного показателя и определить темпы экономического роста компании. В литературе широко известна формула Дюпона - расщепление рентабельности капитала на произведение рентабельности оборота и обрачиваемости активов, причем каждый из факторов сам является содержательным финансовым показателем. Этот же подход применим и к анализу других ключевых показателей финансово-экономического состояния предприятия.

Таким образом, показатель устойчивости экономического роста можно представить следующим образом:

$$kg = \frac{NP - D}{E \text{ср}} = d_{\text{кап}} \times ROS \times l_{\text{та}} \times (1 + K_{\text{фр}}),$$

где – NP – чистая прибыль;

D – дивиденды;

Eср – среднегодовая балансовая величина собственного капитала;  
 дкап – доля капитализированной чистой прибыли;  
 ROS – рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли;  
 Ita – коэффициент оборачиваемости всего капитала (совокупных активов);

Кфр – коэффициент финансового рычага.

Таким образом, показатель устойчивости экономического роста преобразован в четырехфакторную модель смешанного (аддитивно-мультипликативного) типа:

$$f = x \times y \times z \times (1 + l).$$

Используя показатели финансовой отчетности АО «УКБП» проведем методом цепных подстановок факторный анализ устойчивости экономического роста (таблица 1). За отчетный период был взят 2015 год, а базовый год – 2013. Расчеты проводились в программе MS Excel.

Таблица 1 – Результаты расчета влияния факторов на устойчивость экономического роста ООО «Эверестстрой»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение показателя	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	%
Выручка	3674557	4089584	4372416	697859	118,99
Себестоимость	2583567	3086118	3411430	827863	132,04
Валовая прибыль	1090990	1003466	960986	-130004	88,08
Прибыль от продаж	460464	978067	945242	484778	205,28
Прибыль до налогообложения	311040	281105	234100	-76940	75,26
Прочее	319364	376270	391095	71731	122,46
Чистая прибыль (NP)	610771	657608	548425	-1551,00	89,79
Дивиденды (D)	0	0	0	0,00	-
Капитализированная чистая прибыль (Ркап)	610771	657608	548425	-62346,00	89,79
Среднегодовая балансовая величина собственного капитала (Еср)	2350748	2847050	3324959	974211,00	141,44
Показатель устойчивости экономического роста (kg), %	255,5038	83,20404	86,05438	-169,45	33,68
Среднегодовая балансовая величина активов (ТАср)	4108824	5302912	6378445	2269621,00	155,24

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение показателя	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	%
Среднегодовая балансовая величина заемного капитала (TLcp)	7808075	2425484	3053486	4754589,00	39,11
Выручка от продаж (N)	6586	5809	6020	-566,00	91,41
Доля капитализированной чистой прибыли (dkap)	1	1	1	0,00	100,00
Рентабельность продаж (ROS), %	16,62	16,08	12,54	-4,08	75,46
Коэффициент оборачиваемости всего капитала (совокупных активов), (lтл)	3,56	2,79	3,58	0,02	100,55
Коэффициент финансового рычага, (Kфр)	3,321528	0,851929	0,918353	-2,40	27,65
Влияние факторов на изменение показателей устойчивости экономического роста, % - всего,					-169,45
в том числе					
доли капитализированной чистой прибыли (dkap)					0,00
рентабельности продаж (ROS)					-62,70
коэффициента оборачиваемости всего капитала					1,05
коэффициента финансового рычага					-107,80

$$\Delta f(x) = [X_{отч} \times Y_{пред} \times Z_{пред} \times (1 + ln_{пред})] - [X_{пред} \times Y_{пред} \times Z_{пред} \times (1 + ln_{пред})] = 0;$$

$$\Delta f(y) = [X_{отч} \times Y_{отчет} \times Z_{пред} \times (1 + ln_{пред})] - [X_{отчет} \times Y_{пред} \times Z_{пред} \times (1 + ln_{пред})] = -62,7\%;$$

$$\Delta f(z) = [X_{отч} \times Y_{отч} \times Z_{отч} \times (1 + ln_{пред})] - [X_{отч} \times Y_{отч} \times Z_{пред} \times (1 + ln_{пред})] = 1,05\%;$$

$$\Delta f(l) = [X_{отч} \times Y_{отч} \times Z_{отч} \times (1 + ln_{отч})] - [X_{отч} \times Y_{отч} \times Z_{отч} \times (1 + ln_{пред})]$$

$$(1+lnpred)] = -107,8 \%$$

Сумма влияния всех факторов равна общему приросту результативного показателя устойчивости экономического роста за 2015 г.

Таким образом, положительное влияние на изменение устойчивости экономического роста предприятие оказал коэффициент оборачиваемости всего капитала, однако этот фактор был перекрыт негативным влиянием рентабельности продаж и коэффициента финансового рычага. Таким образом, АО «УКБП» должно обратить внимание на данные факторы с целью сохранения устойчивых рыночных позиций. То, что это возможно, говорит и то, что рост уровня устойчивости экономического роста в целом является положительной тенденцией в деятельности организации (рисунок 2).



Рисунок 2 – Тренд показателя устойчивости экономического роста

#### Использованные источники:

1. <http://ukbp.ru/20.html>
2. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. – М.: Эксмо, 2012.

**УДК 354: 338.24**

**Бабченко А.С.**

**магистрант**

**факультет управления и экономико-технологического образования**

**Кайль Я.Я., доктор экономических наук**

**профессор**

**кафедра Управления персоналом и экономики в сфере образования**

**Волгоградский государственный**

**социально-педагогический университет**

**Россия, г. Волгоград**

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ  
ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ КОНФЛИКТАМИ В СОВРЕМЕННЫХ  
РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ**

*В статье рассматриваются современные подходы регулирования организационных конфликтов в системе управления кадровыми процессами. Определяются важнейшие этапы и методы рассмотрения конфликтов в деятельности руководства с целью обеспечения делового сотрудничества в деятельности персонала. Выявляются позитивные и негативные аспекты конфликтов в организации. Авторы приходит к выводу о том, что на современном этапе развития управления персоналом необходим комплексный подход к регулированию конфликтами в организации с целью их оптимального предотвращения, а также установления позитивных элементов в развитии деятельности трудового коллектива организации.*

*Ключевые слова:* конфликт, организация, партнерство, персонал, регулирование, управление.

*Babchenko A.S., undergraduate  
Faculty of Management and Economics and Technology Education  
Volgograd State Pedagogical University  
Kayl Y.Y, Doctor of Economics, professor,  
Department of Human Resource Management  
and the economy in the field of education  
Volgograd State Pedagogical University  
Russia, Volgograd*

**AN INNOVATIVE APPROACH TO THE MANAGEMENT OF  
ORGANIZATIONAL CONFLICTS IN MODERN RUSSIAN COMPANIES**

In the article the modern approaches of regulation of organizational conflicts in the human process management system. Identifies the important steps and methods of handling conflicts in the management of activities in order to ensure business cooperation in the activities of the staff. Identify positive and negative aspects of conflict in the organization. The authors came to the conclusion that at the present stage of development of staff requires an integrated approach to conflict management control in organizations with a view to optimal prevention, as well as the establishment of the positive elements in the development of the activities of the

staff of the organization.

Keywords: conflict, organization, partnership, staff, management, management.

С позиции современного регулирования управленческих, экономических и организационных процессов в российских компаниях эффективное определение специфики происходящих конфликтов необходимо для обеспечения дальнейшего развития персонала данных компаний. При этом, различные конфликты способствуют повышению продуктивности разработки нестандартных управленческих решений, которые могут продуктивно устранять организационные проблемы. Следует заметить то, что положительную роль, в данном случае, имеют конструктивные конфликты, позволяющие разрабатывать качественно новые проекты для оптимизации результатов деятельности той или иной организации. Отрицательную специфику имеет так называемые деструктивные конфликты, при которых не удается достигнуть делового соглашения и консенсуса между конфликтующими сторонами, что приводит к полному разрыву в отношениях между сотрудниками в организации, а следовательно, нарушает порядок делового партнерства между членами трудового коллектива. В соответствии с указанными двумя видами организационных конфликтов следует отметить два основных подхода к их регулированию со стороны руководства, а именно:

1. В случае конструктивных конфликтов процессы управления должны быть направлены на поиск их точек согласования и наличия общих взглядов на решение организационных проблем с последующим обеспечением совместной разработки оптимальных вариантов для устранения задач функционирования компании. Данные точки согласования позволяют достичь сочетания разных точек зрения и выявить проблематику деятельности данной компании с разных сторон.

2. При деструктивных противоречиях управленческое воздействие на них должно быть направлено на установление интересов и потребностей конфликтующих сторон, которые могут быть удовлетворены в случае заключения соглашения при нахождении решения организационных проблем. В последующем также происходит поиск общих точек соприкосновения конфликтующих сторон с поиском выхода из данной конфликтной ситуации.

Могут использоваться конкретные методы решения конфликтов со стороны руководства, которыми выступают следующие действия:

1. Разъяснение организационных требований и востребованных результатов, которые следует получить с распределением функций между различными сотрудниками организации. В данном случае, разные точки зрения сотрудников могут быть использованы на различных этапах решения указанных проблем.

2. Необходимо поддержание взаимосвязи со стороны руководства реализуемых функций отдельных сотрудников, а также между функциональными группами для устранения потенциальных и реальных

противоречий между названными сотрудниками.

3. Принятие мер по оптимизации системы мотивации и стимулирования в компании со стороны руководства с активизацией личных и деловых мотивов субъектов конфликта с их побуждением поддерживать консолидированный порядок организационного взаимодействия.[1]

Следует отметить два основных условия регулирования конфликтом в управлении персоналом:

1. Ясное и четкое объяснение требований и норм, предъявляемых к выполнению различных трудовых операций и порядку взаимодействия сотрудников в случае реализации комплексных заданий со стороны руководства. Также необходимо разъяснение того, кто из сотрудников предоставляет и получает различную информацию с определением специфики системы должностных полномочий и ответственности, а также принятых в организации процедур.

2. Установление четкой последовательности выполнения процедур разработки и реализации управленческих решений с оптимальным регулированием информационных потоков в организации. Обеспечение функционирования специализированных промежуточных служб координации и межфункциональных групп (данные службы могут воплощаться в деятельности руководства отдельных подразделений организаций или структурных элементов кадровой службы).

В связи с этим, востребована постановка общеорганизационных комплексных целей, которые выступают фактором объединения деловой активности сотрудников, что также обеспечивается эффективной системой вознаграждения. Данное утверждение исходит из того предположения, что отдельные специалисты, внося свой вклад в достижение общих целей, показывают позитивный пример остальному трудовому коллективу в решении деловых проблем.

В системе структурного управления организацией деятельность менеджера по регулированию конфликтами проявляется в двух измерениях:

1. Оптимизация делового соперничества сотрудников при условии учета взаимных интересов с позитивным воплощением своих личных и профессиональных качеств и способностей.

2. Поддержание партнерства, связанного совместным рассмотрением организационных задач с нахождением комплексных решений, учитывающих точки зрения разных сотрудников. Это обеспечивает применение разного опыта практической работы и различных подходов, которые применяются конфликтующими сторонами.

Происходит урегулирование разногласий в трудовом коллективе путем уступок по тем или иным условиям по отношению к одной стороне, а также с применением различных способов принуждения и убеждения по отношению к другой стороне. Поддерживается ведение переговоров с поиском промежуточных вариантов решений общих задач.

Выделяются специальные принципы эффективного управления

процессом конфликта в рамках совместного решения указанных проблем:

1. Организация согласованного и комплексного отношения к решению общей проблемы.
2. Сосредоточение деятельности руководства по решению конфликта на интересах взаимодействующих сторон, а не на их позициях.
3. Определение организационной проблемы с точки зрения в категорий целей, а не решений.
4. Отделение споров между участниками конфликта от решаемых деловых задач.
5. Снижение отрицательного воздействия и устранение провокаций в понимании, побуждающих предпринимать защитные действия с предотвращением деструктивных ориентаций сторон конфликта.
6. Поддержание открытого и взаимно уважительного коммуникативного процесса таким образом, чтобы стороны конфликта могли ясно выражать и понимать интересы друг друга.
7. Стимулирование расширения диапазона выбора для решения проблем в случае расходящихся интересов конфликтующих сторон.[2]

Это подкрепляется переносом проблем, решение которых должно было приниматься по вертикали, «на горизонтальный уровень отношений» [3, с. 254] между коллегами при согласовании общих интересов.

Управление конфликтами в организации представляют собой совокупность целенаправленных действий по устраниению причин, породивших деловые противоречия с регулированием поведения его участников конфликта. [4]

Данное управление конфликтами предпринимается для установления и повышения степени функциональности таких противоречий при снижении их негативных, разрушающих деловое сотрудничество последствий. Для успешного разрешения противоречий необходимо оценить различные аспекты конфликтной ситуации, что выражается в установлении следующих элементов:

1. Повод и причины конфликта.
2. Предмет взаимных деловых разногласий.
3. Мотивы участия сотрудников в конфликте.
4. Направленность конкретных действий участников данного конфликта. [5]

В системе управления организационными противоречиями отмечается четыре стадии:

1. Адекватное восприятие противоположных интересов и первичная оценка ситуации.
2. Исследование причин конфликта.
3. Оценка различных способов установления компромисса между конфликтующими сторонами.
4. Выбор и реализация оптимальных организационных мер по устраниению конфликта.

Помимо этого необходима реализация мер профилактики, с целью создания условий, препятствующих его возникновению конфликтов. При условии формирования конфликтных ситуаций, следует предварительно установить возможные их последствия, которые могут носить как положительную роль (например, при нахождении нестандартного решения организационной проблемы при сочетании двух противоположных мнений), так отрицательное значение (разрыв деловых отношений между сотрудниками).

Управленческое предотвращение конфликтов выполняет двоякую функцию:

1. С одной стороны, проводится работа по созданию условий недопущения возникновения и развития конфликтов.
2. С другой стороны – предпринимаются действия по минимизации причин и факторов уже выявленного конфликта с целью разрешения противоречий мирными методами.

Противоположным методом выступает стимулирование конфликта, что связано с актуализацией факторов, способных спровоцировать противоречия, что проводится в условиях ожидания от конфликтного взаимодействия конструктивных последствий.

Для эффективного анализа конфликта необходимо учитывать ряд элементов:

1. Функции отдельных элементов, и функции, выполняемые конфликтом в целом.
2. Особенности субъектов конфликтующих сторон.
3. Конкретные условия и причины возникновения и протекания конфликта, стадии и этапы на котором он находится. Также должна учитываться информационная составляющая конфликтного взаимодействия.

Диагностика конфликта представляет собой установление его причин. Тем самым происходит рассмотрение протекания противоречий с определением динамики позиций и отношений сторон к конфликту, в том числе и их исходных отношений к нему.

Выбор той или иной стратегии и тактики такого управления зависит от конкретных условий, в которых возник и протекает конфликт, особенностей объекта данных противоречий, их внутреннего потенциала и ресурсной обеспеченности, конечных целей оппонентов и т.д.

Предпосылками разрешения конфликтной ситуации являются:

1. Организованность взаимодействия конфликтующих сторон в соответствии с существующими правилами профессиональной деятельности.
2. Признание правомерности взаимных требований сторон конфликта с готовностью принять тот или иной результат урегулирования существующих противоречий.

Способы разрешения конфликтов в организации делятся на следующие разновидности:

1. Административные способы с регулирование трудовых

отношений: 1) увольнение; 2) перевод на другую работу; 3) применение дисциплинарных санкций.

2. Педагогические способы: 1) беседа; 2) убеждение; 3) разъяснение.

3. Организационно-управленческие способы: 1) четкая формулировка требований к разным сотрудникам; 2) применение принципа единоличия в управлении; 3) развитие системы поощрений; 4) подавление интересов конфликтующих; 5) использование координационных и интеграционных механизмов. [6]

Эффективное урегулирование организационных конфликтов связано с использованием стратегий управления организационными рисками. Данные риски – это совокупность «ситуации риска, риск/процесса и риска, понимаемого как социальное действие, локализованных во внутреннем организационном контексте». [7, с. 245] При этом, происходит оптимальная оценка данных рисков с принятием управленческих решений, направленных на решение организационных проблем.

Устранение противоречий в коллективе может выражаться в использовании различных способов вмешательства руководителя в эти конфликты. Такими способами являются: 1) выполнение функций «посредника-миротворца»; 2) непосредственное применение административных мер (наказания, штрафы, перераспределение обязанностей, пересмотр поставленных задач и т. д.). [8]

Возможно применение программно-целевого подхода в данном управлении, который заключается в принятии следующих мер:

1. Мероприятия по формированию системы управления трудовыми конфликтами с ориентацией на решение общих организационных проблем.

2. На каждом уровне управления формируется единая координационно-консультативная подсистема, способная объединить усилия конфликтующих сторон.

3. Формируется программа мероприятий по согласованию противоречий в качестве итеративного процесса с постоянным уточнением целей задач, состава мероприятий и исполнителей управленческих решений.

Данный подход позволит достичь поставленных целей управления трудовыми конфликтами и конечных результатов при минимизации затрат с концентрацией усилий на решение важнейших задач.

Системный подход в регулированию конфликтов осуществляется на основе соблюдения ряда принципов: 1) целенаправленность; 2) экономико-административная эффективность; 3) многовариантность; 4) комплексность. [9]

Управленческий анализ конфликтной ситуации, предполагает выявление сути противоречий, установление повода и их причины, а также своевременное проведение работы по их устраниению. Помимо этого осуществляется выяснение интересов и целей участников, их позиций.

Стадия поиска путей разрешения конфликта предполагает:

1. Достижение компромисса с частичным удовлетворением

интересов конфликтующих сторон.

2. Механическое прекращение конфликта (например, расформирование одного из подразделений, увольнение одного из участников конфликта из организации, перевод лидера или нескольких членов конфликтной стороны в другое подразделение).

Управление конфликтами обычно идет по следующим направлениям: 1) мониторинг организационной среды; 2) оценка благоприятных и негативных факторов с их вероятной переоценкой. [10]

Технология устранения организационного конфликта состоит из ряда последовательных действий:

1. Изучение параметров конфликта, а именно: а) степени его остроты; б) стадий развития; в) важнейших действующих сил; г) стереотипов восприятия и механизмов конфликтного поведения.

2. Устанавливается ряд элементов: а) действительные субъекты с их характеристикой и определением специфики их отношений в предконфликтной фазе; б) основные различия интересов, которые привели к конфликту; в) намерения и интересы участников и приемлемые для них способы преодоления конфликта; г) возможный спектр вариантов путей преодоления конфликта, его тип с разработкой плана действий по его разрешению.

3. Обеспечивается: а) атмосфера диалога при снижении психологической напряженности; б) рефлексия социально-психологических предрассудков и стереотипов у субъектов конфликта; в) создание у оппонентов позитивных установок; г) преодоление явлений «замкнутости» сознания с освоением конфликтующими сторонами взаимного эмпатического видения позиции друг друга; д) оказание поддержки в разработке консенсуса между оппонентами.

4. Создаются условия для: а) диалога с бывшими оппонентами по заключению соглашения; б) оценки результатов воздействия на конфликт; в) принятия решения о новом изучении деловой ситуации в случае сохранения противоречий в коллективе, если поставленные цели недостигнуты. [11, с. 131]

Таким образом, инновационное управление конфликтом представляет собой учет специфики различных противоречий между сотрудниками организации по вопросам профессиональной деятельности и особенностям личных отношений. На современном этапе развития управления персоналом требуется разработка и принятие мер по смягчению напряженности в коллективе, вызванной противоречиями с обеспечением диалога между противоборствующими сторонами. Необходим комплексный подход к регулированию конфликтов в организации с целью их оптимального предотвращения, а также установления позитивных элементов в развитии деятельности трудового коллектива организации.

#### **Использованные источники:**

1. Кылосова В.В. Эффективное управление конфликтами в организации

- [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26464406> (дата обращения: 09.11.2016).
2. Наумова О.С. Модели конструктивного управления конфликтами в организации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/modeli-konstruktivnogo-upravleniya-konfliktami-v-organizatsii> (дата обращения: 09.11.2016).
3. Магулаева А.А. Анализ факторов, вызывающих конфликты в организациях // Мир науки, культуры, образования. – 2015. - № 3 (52). - С. 253-254.
4. Никонорова М.А. Управление конфликтами как одно из направлений деятельности менеджеров в организациях // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. – 2015. - № 4 (7) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://rosnauka.org/assets/nikonorova\\_upravlenie\\_konfliktami\\_kak\\_odno.pdf](http://rosnauka.org/assets/nikonorova_upravlenie_konfliktami_kak_odno.pdf) (дата обращения: 09.11.2016).
5. Ахполова В.Б., Прокудина А.А. Современные методы управления конфликтами при внедрении изменений в организацию [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26464406> (дата обращения: 09.11.2016).
6. Магомедов Г.М. Концептуальная модель управления конфликтами в организации // Фундаментальные исследования. – 2014. - № 8. - С. 227-232.
7. Вест А.А., Федорова А.В. Риски и конфликты в современных организациях: проблемы и перспективы управления // Инновационная наука. – 2015. - № 3. - С. 243-247.
8. Хоффманн К. М. Причины конфликтов в организациях и их урегулирование // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2015. - № 1. - С. 132-133.
9. Ходыревская В.Н., Пахомова Ю.А. Методический подход к программно-целевому моделированию системы управления трудовыми конфликтами в организациях потребительской кооперации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskiy-podhod-k-programmno-tselevomu-modelirovaniyu-sistemy-upravleniya-trudovymi-konfliktami-v-organizatsiyah-potrebiteľskoy> (дата обращения: 09.11.2016).
10. Надеин В.В. Особенности управления конфликтами в организациях [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25601273> (дата обращения: 09.11.2016).
11. Козлов С.А. Конфликт в организациях // Научный вестник МГТУ ГА Серия История, философия, социология. – 2007. - № 133. - С. 129-133.

УДК 338.5

Базарова З.Т.  
студент 4 курса  
Синетова Р.Г., к.э.н.  
доцент

кафедра «Экономика и менеджмент»

Зеленодольский институт машиностроения и информационных  
технологий (филиал) КНИТУ-КАИ

Россия, РТ, г. Зеленодольск

## РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДИКИ МУЛЬТИБАЗИСНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются методы учета затрат на производство: нормативный, традиционный котловый метод и метод ABC, основное отличие которого заключается в том, что накладные затраты распределяются не сразу на объект затрат, а поэтапно. В результате перехода на методику мультибазисного распределения доля накладных расходов сокращается, вследствие чего существенно уточняется стоимость бизнес-процессов предприятия.

**Ключевые слова:** управление затратами, управленческие решения, накладные расходы, эффективность.

**Keywords:** cost management, administrative decisions, overhead efficiency.

*The article deals with methods of accounting costs of production: normative, traditional boiler method, ABC method, which is the main difference lies in the fact that the overhead costs are distributed not directly to the cost object, but in stages. As a result of the transition to the distribution technique of multibase distribution, the proportion of overheads allocated to cost of goods of "boiler" method is reduced, resulting in significantly clarifies the value of business processes.*

Управление затратами это не минимизация затрат, которая может привести к уменьшению производства, а эффективное использование и экономия ресурсов предприятия.[3,2103] Следовательно, при управлении затратами необходим учет, группировка, разнесение и представления их в виде, удобном для дальнейшего анализа и принятия управленческих решений.

Машиностроительные предприятия применяют нормативный метод учета затрат на производство и традиционный котловой метод учета накладных расходов. При этом формируется общезаводской пул, который распределяется на себестоимость изделия пропорционально фонду заработной платы, что не позволяет выявлять источники возникновения затрат, существенно искажает себестоимость и цену продукции.[2,1869] Например, одно изделие может изготавливаться вручную или на старом дешёвом оборудовании, а другое – на современном дорогостоящем универсальном центре. Если затраты труда рабочего при обработке данных изделий равны, то и расходы на эксплуатацию станков в их себестоимости также будут равны, что заведомо неверно. Соответственно менеджер компании принимает управленческие решения, не обладая достоверной

информацией о стоимости бизнес-процессов.

Традиционные методы управления и сокращения затрат оказываются не столь действенными. Приходится искать инновационные решения. В процессе анализа затрат мы пришли к выводу, что большие резервы сокращения себестоимости заложены в совершенствовании методов управления накладными расходами, так как данный вид затрат занимает значительную долю (22,07%) в структуре совокупных издержек предприятий.

Более совершенным и обоснованным методом планирования и учета накладных расходов в стоимости изделия является ABC-метод (метод Activity Based Costing). Суть данного метода и его основное отличие от «котлового» распределения заключается в том, что накладные затраты распределяются не сразу на конкретное изделие или услугу (объект затрат), а поэтапно. Сложность внедрения данной методики является основной причиной того, почему на большинстве отечественных предприятий до сих пор применяются традиционные методы. Исходя из того, что реализация ABC-метода чрезвычайно затруднена на отечественных предприятиях, предлагается адаптированный вариант метода, предполагающий уход от «котлового» распределения и снижение стоимости и трудоемкости реализации по сравнению с ABC-методом. Предлагаемая методика носит название мультибазисного распределения накладных расходов.

Методика мультибазисного распределения накладных расходов основывается на том, что подавляющая часть общепроизводственных расходов так или иначе связана с работой и обслуживанием технологического оборудования: для функционирования машин требуются энергоносители, обслуживающий персонал, вспомогательное оборудование, площади, содержание которых требует затрат ресурсов. И новая методика относит все эти затраты к стоимости машино-часа работы оборудования, либо напрямую, либо через специально подобранный драйвер распределения (площадь, трудоёмкость, ремонтная сложность и т. д.) – в этом её суть. Изделие, проходя обработку на станке, оттягивает на себя часть стоимости машино-часа его работы в соответствии со временем обработки. Таким образом, мы получаем видение реальной стоимости бизнес-процессов и затрат на производство изделия. Кроме того, такой расчет себестоимости позволяет точно определить источники затрат, непроизводительных потерь, выявить наиболее ресурсоёмкие операции и оптимизировать производственный процесс.[1,117]

Внедрение методики мультибазисного распределения накладных расходов предусматривает возможность определенной этапности, что упрощает её реализацию: неразумно сразу разрушить то, что функционировало десятилетиями, и с нуля строить новые механизмы. На первом этапе предлагается стоимость машино-часа сформировать из статей затрат, которые напрямую относятся к затратам технологического оборудования: амортизация, арендная плата, лизинговые платежи, расходы на текущий и капитальный ремонт, затраты на энергоносители, страхование оборудования. А затем поэтапно наполнять стоимость машино-часа другими

статьями в соответствии с их удельным весом в структуре накладных расходов. В результате перехода на методику мультибазисного распределения доля накладных расходов (в части общепроизводственных расходов), распределяемых на себестоимость изделий «котловым» методом сокращается, вследствие чего существенно уточняется стоимость бизнес-процессов предприятия. Это позволяет повысить эффективность принятия управленческих решений.

Методика мультибазисного распределения предусматривает локализацию накладных расходов по цехам. Это позволяет:

1. моделировать размещение производственного заказа предприятия (по цехам и технологическим маршрутам) для достижения минимально возможного, целевого уровня цены;

2. получать больший экономический эффект от увеличения объемов производства. Благодаря локализации накладных расходов по цехам, экономия на масштабе производства распространяется на продукцию, изготавливаемую в конкретном цехе, а не на всю номенклатуру товарной продукции завода, что позволяет достичь целевого уровня цены.

3. определять требуемое количество и состав оборудования и выработать мероприятия по отказу от излишних, «обременяющих» фондов.

Таким образом, предлагаемый инструмент управления затратами в позволит:

- уточнить себестоимость продукции;
- видеть реальную стоимость процессов производства;
- моделировать процессы размещения производственного заказа для достижения целевого уровня цены;
- повысить эффективность использования средств производства;
- выявлять и устранять источники непроизводительных потерь, неэффективные технологии и нерентабельные изделия;
- повысить эффективность управленческих решений при выводе бизнес-процессов в аутсорсинг;
- совершенствовать механизм принятия инвестиционных решений.

#### **Использованные источники:**

1. Басырова Э.И. Трехуровневая модель системы управления трудовым потенциалом предприятия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 12-1. С. 115-118.
2. Синетова Р.Г. Исследование трудовой мотивации // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. Т. 13. С. 1866-1870.
3. Тишкина Т.В., Базаров Р.Т., Басырова Э.И., Синетова Р.Г. Повышение эффективности системы управления предприятия на основе системного анализа // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 15. С. 2101-2105

Боброва Е.В.  
студент 4 курса  
«Институт управления»  
НИУ «БелГУ»  
Россия, г. Белгород

**МОТИВАЦИЯ ТРУДА И ПОВЫШЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНОЙ  
ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ РАБОТНИКОВ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

В статье рассматриваются особенности мотивации работников сельскохозяйственной сферы. Данная тема особенно актуальна для аграрных регионов страны. Именно поэтому примером описания мотивационных мероприятий оказалась организация, действующая на территории Краснодарского края, - АгроХолдинг «Кубань». Также в статье описаны мотивирующие действия, способные увеличить количество заинтересованных специалистов аграрной сферы, что приведет к возрастанию экономического и производственного потенциала соответствующих предприятий.

**Ключевые слова:** мотивация персонала, агропромышленный комплекс, сельскохозяйственное предприятие, способы мотивации, социальная мотивация, социальная политика организации.

*The article discusses the features of motivation of agricultural workers. This topic is so relevant for the agricultural regions of the country. That is why the example of the description of motivational events was an organization acting in the Krasnodar Territory - AgroHolding «Kuban». The article also describes the motivating action that can increase the number of interested specialists of the agrarian sector, which will lead to an increase in the economic and industrial potential of the enterprises concerned.*

**Key words:** motivation of the personnel, agribusiness, agricultural enterprise, methods of motivation, social motivation, social policy of organization.

Высокая мотивация работников – это важнейшее условие успеха любой современной организации. Стоит отметить, что в каждой отрасли существуют свои проблемы и особенности мотивирования работников к труду, поэтому к изучению данного вопроса необходимо подходить, в первую очередь, исходя из специфики вида деятельности организации.

Челебджанова Э.Б. отмечает, что труд работника сельского хозяйства, в силу своей специфики и условий среды, очень тяжелый, и требует большого напряжения всех духовных и физических сил. Поэтому для полного раскрытия возможности эффективного приложения этих сил требуется весомая, устойчивая и постоянная мотивация труда – рациональное сочетание мотивов и стимулов материального, нравственного и психологического характера [1].

Существует ряд проблем мотивации труда работников, занятых в сельскохозяйственной отрасли. Оплата труда в сельском хозяйстве — одна из

самых низких среди отраслей экономики, однако, по мнению Харламовой К.К., именно оплата является важнейшим средством материального стимулирования и основным источником удовлетворения потребностей трудящихся в аграрной сфере. Это основная форма возмещения затрат по воспроизводству рабочей силы на сельскохозяйственных предприятиях (за исключением крестьянских хозяйств, где формируется фонд потребления, используемый на личные цели семьи) [2].

Специфика мотивации работников сельскохозяйственных предприятий проявляется в таких отличительных чертах, как: 1) сезонность работ; 2) результаты сельскохозяйственного производства напрямую зависят от погодно-климатических и природно-экономических условий конкретного региона, а это приводит к риску неполучения планируемого уровня дохода в дальнейшем, т. е. к высокой степени нестабильности; 3) особенностью аграрного производства является и то, что большая часть получаемой продукции не входит в состав товарной продукции, а участвует во внутреннем обороте в качестве сырья для других товаропроизводителей; 4) труд работников аграрной сферы используется не только в общественном производстве, но и в домашнем (подсобном) хозяйстве, поэтому влияние работодателя на сельскохозяйственных работников несколько ограничено, так как они в некоторой степени самообеспечены; 5) большая часть работ выполняется на открытом воздухе, естественно, под воздействием различных погодных и климатических условий; 6) в сельском хозяйстве в большом объеме используется труд женщин, подростков и пенсионеров, что предполагает ориентированность на благоприятные социальные условия труда, возможность общения, престиж и социальные гарантии при рассмотрении мотивирующих факторов.

Таким образом, мотивация работников аграрной сферы отличается от мотивации в несельскохозяйственной деятельности. Здесь работодатель не имеет ряда мотивационных рычагов, а влияние других несколько ограничено. Есть и преимущество – использование нематериальной мотивации, но при этом также существует проблема грамотного её применения.

Как отмечено в монографии Н. Р. Балынской, С. В. Витик, С. В. Коптяковой, И. В. Риттер, в качестве примеров нематериального стимулирования можно привести возможность привнесения творческих элементов в работу, творческие командировки, повышение по карьерной лестнице, выделение служебного транспорта, оплату транспортных расходов. В современных рыночных условиях все чаще используются методы сплочения коллектива с целью улучшения морального климата на предприятии и, как следствие, повышения результативности труда. В качестве этих методов выступают проведение совместных мероприятий развлекательного и оздоровительного характера, выделение предприятием средств для оплаты питания. Установление определенных выплат, компенсаций, льгот работникам, имеющим детей, и работницам, собирающимся и уже находящимся в декретном отпуске, выделение средств

на организацию дошкольного и школьного воспитания также могут выступать значимым стимулом трудовой мотивации работника, фактором, влияющим на уровень престижности трудовой деятельности на данном предприятии [3].

В качестве примера эффективного мотивирования работников предприятий аграрной сферы рассмотрим АгроХолдинг «Кубань» – один из крупнейших агробизнесов Юга России, входящий в состав диверсифицированной промышленной группы «Базовый Элемент». Данная организация реализует комплекс социальных программ в Краснодарском крае, производит мотивацию сотрудников как материальными, так и нематериальными способами.

К мероприятиям нематериального стимулирования сотрудников можно отнести благотворительную помощь школам, детским садам, детским творческим коллективам и спортивным командам и другие действия, положительно влияющие на мотивационную составляющую работников предприятий на селе, чьи дети и родственники пользуются услугами вышеупомянутых учреждений.

Компания успешно производит и реализует свою продукцию, выдерживает конкуренцию, что доказывает наличие высококачественной системы мотивирования работников. Однако для того чтобы организация еще больше преуспела в своих целях, расширила производственный потенциал необходимо внедрить новые механизмы управления системой мотивации как для привлечения молодых перспективных работников из крупных городов, таких как Краснодар, Майкоп и др., так и для трудоустройства опытных лиц.

Для АгроХолдинга уместными станут нематериальные методы мотивации персонала, такие как: 1) организация перемещения сотрудников по городу (вблизи населенного пункта) до места работы и по окончании рабочего времени до места проживания; 2) наличие на территории организации комнаты отдыха для работников, где можно будет принять пищу, выпить кофе, отдохнуть какое-то время от производственной рутины, также будет мотивировать персонал к труду и достижению общей цели компании, так как такой мотивирующий прием реализует физиологические потребности сотрудников.

Предложенные мероприятия по совершенствованию мотивации труда и материальной заинтересованности работников сельскохозяйственного предприятия АгроХолдинг «Кубань» позволят более эффективно использовать трудовой и экономический потенциал компании.

#### **Использованные источники:**

1. Челебджанова, Э.Б. Современные проблемы стимулирования труда в аграрном секторе экономики [Текст] / Э.Б. Челебджанова // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2011. – № 30. – С. 84-87.
2. Харламова, К.К. Системы материального стимулирования работников в сельском хозяйстве [Текст] / К.К. Харламова // Молочнохозяйственный вестник. – 2013. – № 3(11). – С. 92-97.

3. Управление персоналом предприятия на основе механизмов стимулирования репродуктивного труда: монография [Текст] / Н.Р. Балынская, С. В. Витик, С. В. Коптякова, И. В. Риттер. – СПб. : Инфо-да, 2014.

*Ваградян С.А.  
магистрант 2 курса  
Институт сферы обслуживания  
и предпринимательства ДГТУ филиал в г. Шахты  
Россия, г. Шахты*

## **НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ТУРИСТСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Туризм основан на рациональном и целевом применении туристских ресурсов, которые выступают объектами туристского интереса, непосредственно способными удовлетворять потребности туристов, возникающие у людей в процессе занятий туризмом. При отсутствии туристских ресурсов, туризма не может существовать в принципе.

Основой для успешного развития туризма являются редкие природные достопримечательности, богатая история, немаловажна и развитая инфраструктура, которая находится практически во всех регионах страны. Обладая необходимыми преимуществами, туристским регионам необходимо найти методы и способы для максимального изъятия потенциальной выгоды от полноценного изучения имеющихся туристских ресурсов.

Полноценному развитию регионального туризма препятствует ряд проблем: недооценка муниципальными и региональными властями значения туризма для оценки местности; недостаточная вовлечённость территориальных органов власти в развитие туризма; полное отсутствие результативного взаимодействия между организациями и предприятиями турбизнеса, учебными и научными учреждениями, органами власти; устаревание местных турпродуктов и другие.

Одним из способов улучшения эффективности функционирования туристской отрасли, а также увеличения ее вложения в экономику региона, необходимо полагать внедрение инновационных методов в развитие туризма. В представленном случае, роль органов государственной власти региона проявляется в создании благоприятного климата для продвижения инновационной деятельности и в содействии применению новых знаний, а также технологий для развития данной отрасли. На сегодняшний день, инновационная деятельность в сфере туризма направлена именно на формирование нового или изменение имеющегося туристского продукта и развивается по трем направлениям.

Первым направлением является внедрение организационных нововведений, которые связаны с развитием туристского бизнеса и определенного предприятия, система и структура управления основана на передовых технологиях; кадровая политика основана на постоянном повышении квалификации; обеспечение устойчивого развития предприятия

основана на рациональной экономической и финансовой деятельности.

Второе направление - внедрение маркетинговых инноваций, которые позволяют выявлять и удовлетворять потребности непосредственных потребителей, и привлекать еще не вовлеченный контингент клиентов.

Третье направление заключается в реализации периодических нововведений, которые направлены на изменение потребительских свойств туристского продукта и приносящих конкурентные преимущества (введение инновационных продуктов).

Необходимо отметить, что в научной литературе сегодня уделяется заметное внимание проблеме внедрения инноваций в современный бизнес. Ученые уделяют большое внимание функциям инноваций и факторам, вызывающим необходимость формирования инновационного предпринимательства, степени новизны и требованиям к инновациям, их месте в системе развития предприятия.

Как известно, инновация – это новый продукт или новое действие на рынке, целью которого является привлечение потребителей, удовлетворение их потребностей и, одновременно, приносящий доход тому, кто внедряет эту инновацию. В связи с инновационным развитием туристской отрасли и внедрением инноваций необходимо наличие вытекающих факторов: рыночной конкуренции; наличие законодательной и нормативной базы в поддержку введения инноваций; подготовленных и желающих внедрять инновации кадров и ресурсов (финансовых, производственных, инфраструктурных).

Существенным фактором, вызывающим необходимость введения инноваций в сферу туризма является роль туристской деятельности в формировании на территории сферы услуг по организации путешествий, также туристская деятельность выступает источником дохода для региона и вызывает развитие многих сопряженных с ней секторов экономики. Некоторые государства организовывают специальные национальные объединения для продвижения разного вида инноваций в туризме, ведь, именно инновационная инициативность является существенным фактором экономического роста.

Туристская услуга продаётся как информационный продукт об услугах, который будет представлен клиенту. На сегодняшний день, конкуренция между участниками туристского рынка возникает не только в цене и качестве, но и в доверии клиентов к предоставляемой ему информации. Проведённые исследования показывают, что рейтинг субъекта рынка повышает даже его заявление в рекламных материалах о достоверности своих услуг перед клиентами. Обычно поставщики туристских услуг (транспортные компании, гостиницы, кафе, музеи и другие) контактировали с клиентами через посредников: туроператоров, компьютеризированных сетей бронирования. Ныне возникли виртуальные посредники – сайты авиакомпаний, гостиниц, туристских фирм. Они позволяют туристу самому получать информацию и заказывать услуги. Тем не менее, в туристской

деятельности оперативный поиск необходимой информации нередко играет решающую роль при принятии решения о поездке, в связи с этим все больше потребителей выбирают поиск маршрутов и отелей именно в интернете, а для этого нуждаются в необходимых консультациях специалистов туристской отрасли. Данную проблему можно решить внедрением инновации – нового типа туристской услуги: туристской консалтинговой услуги. Результаты, полученные в экспертном исследовании, показывают достаточный интерес туристов в консультации по вопросам самостоятельной организации путешествий. На сегодняшний день, несмотря на удобство покупки готового тура, существует очевидная тенденция к самостояльному формированию туроргов: по статистике лишь 31% респондентов путешествуют только при помощи туристских фирм, и почти столько же предпочитают организовывать путешествия самостоятельно. 39% респондентов заявили о том, что консультации по большому количеству вопросов будут для них полезными, а, кроме того, юридические консультации по вопросам защиты прав туристов и консультации о возможностях самостоятельной организации путешествия с помощью сети Интернет. Ответы участников экспертного исследования свидетельствуют о возможной популярности и востребованности подобных консультационных туристских услуг в будущем.

В современном обществе проявляется тенденция в преобразовании туристских научных знаний в практический результат, пригодный для прикладного применения. Для того, чтобы достичь высоких практических результатов в развитии туризма, необходимо изучать современные научные наработки и разрабатывать возможности их использования в своей практической деятельности. Для обеспечения эффективной работы, прогрессивного развития и повышения конкурентоспособности органам управления туризмом, участнику туристского рынка, предприятию индустрии туризма, необходимо разработать и затем реализовывать инновационную стратегию, подготовить инновационный проект. Инновационный проект – это документ, в котором определены цели и задачи для создания и внедрения инновационного продукта, описывающий формы управления инновационной деятельностью, процесс ее осуществления и комплект документов (финансовых, расчетных, технических), который характеризует все мероприятия. Далее внедрение инноваций необходимо спланировать, провести необходимые расчеты, определить размеры необходимых инвестиций, подготовить решения, необходимые для достижения намеченных целей. При планировании внедрения инноваций необходимо поставить задачи по целям, ресурсам, срокам и условиям внедрения инноваций каждому участнику; подготовить обоснованные управленческие решения, учитывающие как благоприятные, так и неблагоприятные условия; скоординировать деятельность всех участников процесса; определить базу и период времени для контроля хода инновационного процесса.

Необходимо заметить, что субъекту туристского рынка необходимо разрабатывать инновационную стратегию в зависимости от поставленных

задач, учитывая его место на рынке, всевозможные конкурентные преимущества, специализацию деятельности, всё, что сможет обеспечить инновационный потенциал. Новая стратегия непременно принесёт желаемый эффект, реальную пользу и не только самому субъекту туристского рынка, но и территории, на которой ведётся деятельность, и туристам, которые посещают данную местность.

**Использованные источники:**

1. Абрамян М. А. Значение туристических ресурсов в развитии туризма (Учебное пособие) 2011 г. – 175 с.
2. Макаров А. Д., Серба С. В. Современные подходы к классификации инноваций // Вестник Национальной академии туризма, 2010. № 4 (16). С. 48–50.

**УДК 65.658.5**

*Ваничева А.Г.  
магистрант 3 курса  
Сычева Э.В., к.э.н.  
доцент*

*Санкт-Петербургский политехнический  
университет Петра Великого  
Россия, г. Санкт-Петербург*

**ЯПОНСКАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ ЕЁ  
ИНСТРУМЕНТОВ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ  
ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ**

*Предложенная статья поднимает проблему внедрения японской системы управления "бережливое производство", рассматривает суть практического применения 5S-инструмента системы "бережливого производства" в ФГУП "Почта России"*

*Актуальность статьи обусловлена необходимостью повышения производительности труда в российских компаниях в наши дни в условиях кризиса и высокой конкуренции. Данная статья может обратить внимание руководителей на необходимость изучения и внедрения японской системы и ее инструментов.*

*Несомненно, Япония может служить образцовым примером в грамотном построении системы менеджмента на производстве, а так же выступает новатором в создании концепций по улучшению производительности. Японские методики реализуются далеко за пределами страны, в абсолютно полярных по ментальному складу государствах.*

*Статья предоставляет информацию об основных инструментах концепции "бережливое производство", а также об этапах внедрения системы 5S на современном производстве, учитывает недостатки и достоинства.*

**Ключевые слова:** организация труда, производство, система 5S, бережливое производство, рабочее пространство, эффективность,

*менеджмент.*

*This article is formulated the problem of integration system of management and it's integration into Russian companies. The article deal with the essence of practical application of 5S and other instaurations at "Russia Post".*

*Nowadays it's necessary to build up productivity in Russian companies, that's why the article can be interesting for the chief executive officer.*

*Certainly, Japan is the leader of the management system, also Japan is innovator in creation of concepts to improve productivity. Japanese ideas use far beyond the country, and they concepts root in many nations.*

*In article it is spoken in details about the main stages of the "lean production". It's reported about advantages and disadvantages.*

**Keywords:** *labor organization, production, 5S system, lean production, workspace, efficiency, management,*

В современной экономике Япония занимает одну из лидирующих позиций. Именно японцы научились использовать различные зарубежные разработки, гармонично сочетая со своим мировоззрением и укладом. Тем не менее, успех этой нации кроется еще и в ментальности. Испокон веков японцев сопровождает национальное единение и, если возникает общая идея, то они в силах вместе двигаться по заданной траектории, создавая при этом свой неповторимый стиль, передовые методики и генерировать идеи. Все это по праву можно считать примером и эталоном для других государств и экономик.

Послевоенной Японии пришлось приложить много усилий, чтобы научиться эффективно работать. Наращивание экономической мощи этой страны после войны восхищает своим масштабом. На примере автомобильной промышленности, можно сказать, что именно нужда заставила мыслить прогрессивно, разрабатывая все новые модели в условиях кризиса. Достаточно вспомнить успех компании Toyota в тяжелое для маленького островного государства времена [1].

В 50-х годах Тайити Оно задался вопросом увеличения производительности труда, уже тогда были сделаны первые попытки по оптимизации производства. Таким, образом Тайити Оно можно считать создателем системы "бережливого производства" в Японии. Системы, которая совсем скоро начнет находить успешное применения во многих странах мира.

В наши дни "бережливое производство" считается наиболее эффективным методом организации рабочих мест в компаниях. К преимуществам можно отнести маленькую затратность, высокий результат в виде повышения производительности, улучшения качества продукции, а также резкое сокращение издержек производства.

Итак, "бережливое производство"- это целая концепция со множеством инструментов, которая направлена на постоянное совершенствование деятельности компании, результатом которой будет высокая конкурентоспособность.

Суть "бережливого производства" заключается в отсечении лишних манипуляций, отнимающих время, но не приносящих никаких результатов. Лишними манипуляциями принято считать процессы, которые не приносят пользу потребителю. В то же время самые важные процессы образуют единый и отлаженный механизм, лишенный каких-либо помех [4].

Концепция содержит в себе множество инструментов или методов реализации:

1. Canban (Канбан). Идея метода Канбан- использовать материалы в том количестве, в котором они необходимы на данный момент. То есть все структурные подразделения выполняют строго заказанный объем продукции.

2. Kaizen (Кайдзен). Этот инструмент призван мотивировать работников вносить новшества и изменения, а также реализовывать их в короткие сроки.

3. SMED system- Single-Minute Exchange of Dies (в переводе с англ.- быстрая переналадка оборудования). Автор данной системы произвел настоящий фурор на производственных площадках Японии. Смысл заключается в возможности переналадить оборудование за короткий срок. Срок в данном случае иногда исчисляется минутами.

4. Andon system (система Андон. Andon в переводе с англ.- "лампа"). Система, разработанная с целью информирования( визуальными или аудио средствами) сотрудников о процессе производства.

5. Pull production (в переводе с англ.- поток в одно изделие). Организация работы производства, согласно которой, происходит так называемый "поток в одно изделие", другими словами структурное подразделение, которое находится выше не совершает какие-либо действия, пока отдел, отвечающий за потребительские заказы, не даст добро.

6. Visualization (Визуализация). Идея данного метода основывается на визуальном представлении производства. То есть посредством различных графических изображений, информационных стендов, окантовок, маркировок сотрудник может с легкостью отличить норму от дефекта.

7. TPM (Total Productive Maintenance в переводе с англ.- всеобщий уход за оборудованием). Метод ориентирован на эффективное обслуживание оборудования в целях его долгого функционирования, а так же возможность получения информации о незначительных отклонениях, которые в свою очередь, могут служить причиной серьёзных поломок в дальнейшем.

8. U-ячейки. Концепция локации оборудования на производстве в виде буквы "U". Таким образом все этапы производства располагаются, согласно последовательности, но при этом в максимальной доступности.

9. JIT( Just in time в переводе с англ.- точно в срок). Метод управления производственными циклами при котором необходимые материалы поставляются исключительно в нужный момент.

10. Poka Yoke/Zero defect(в переводе с англ. - принцип нулевой ошибки). Метод при котором наличие какого-либо дефекта на производстве рассматривается как чрезвычайное происшествие. Таким образом, согласно

данному принципу, та или иная операция может быть выполнена единственным путем, а значит наличие дефектов исключено.

11. 5S. Инструмент "бережливого производства", идеей которого является максимальное устранение производственных издержек, увеличения производительности труда в организации, а также организация рабочего пространства [3].

Как описывалось выше, система 5S входит в инструментарий "бережливого производства" и по праву занимает первое место по использованию на производстве. Причина заключается в том, что именно успешное адаптация 5S на производстве, сулит легкое внедрение остальных инструментов, которые приводят к единому знаменателю все технологические процессы и организацию труда.

5S - система, позволяющая оптимизировать и реструктуризировать рабочее пространство так, чтобы снизить несчастные случаи на производстве, повысить качество товаров, а также увеличить производительность труда.

Название 5S складывается из пяти японских терминов, начинающихся на букву "S"

1. Этап "сортировка" (Seiri) - целью данного этапа является отделение нужного (оборудования, материалов, циклов) от ненужного. Далее удаление пунктов, не имеющих ценность;

2. Этап "соблюдение порядка" (Seiton) - система расположения инструментов на производстве, позволяющая компактно их хранить, быстро находить и приводить в действие;

3. Этап "содержание в чистоте" (Seiso) - содержание рабочего пространства в чистоте и порядке;

4. Этап "стандартизация" (Seiketsu) - этот этап представляет собой закрепление правил содержания рабочего места, организации технологических процессов в письменном виде. Больше формальный этап, но достаточно важный для выполнения первых трёх пунктов.

5. Этап "совершенствование" (Shitsuke) - включает в себя длительную работу по выработке привычки по поддержанию порядка на рабочем месте, а также закрепления в памяти сотрудников правильной цепочки технологического процесса [2].

При правильном ежедневном использовании в организации система 5S может наладить производство, делая его этапы более понятными и открытыми. Более того, грамотное внедрение инструмента "бережливого производства" позволяет значительно улучшить качество продукции, условия труда, увеличить мотивацию персонала и, как следствие, снизить текучесть кадров и простой на производстве.

Несомненными лидерами по внедрению "бережливого производства" являются Япония и США. В России же концепцию системы "бережливого производства" и её инструменты начали применять лишь с начала 2000-х годов. Основная масса компаний, которые начали заниматься внедрением нового метода управления на производстве были большие промышленные

предприятия. Причинами по которым организации прибегали к изменению модели менеджмента, были имеющиеся неразрешимые трудности, в виде простого производства, большого количества брака и возвратов продукции, снижение заказов, перебои в работе оборудования.

Из компаний первопроходцев можно выделить такие как: "КамАЗ", "Еврозим", "Русал". Также к данному списку можно добавить крупную металлургическую организацию "ОМЗ-Спецсталь".

Одна из самых крупных диверсифицированных компаний России ФГУП "Почта России" начала внедрение "бережливого производства" еще в 2008 году наряду с такими компаниями как Российские железные дороги и Сбербанк. На данный момент деятельность компании включает в себя пять областей: письменная корреспонденция; посылки и экспресс почта; финансовые услуги; розничная торговля; доставка прессы.

Изучая процесс внедрения системы "бережливого производства" на ФГУП "Почта России", можно с уверенностью сказать, что за два года существования новой системы управления издержки производства сократились вдвое. Количество отделений на домохозяйство к 2010 году у "Почты России" стало на 40% выше, чем у стран с аналогичной плотностью населения.

По данным кадровых агентств, за последние 2-3 года "Почта России" увеличила запросы на квалифицированные кадры, владеющие методикой внедрения "бережливого производства". Наиболее актуальные сотрудники это именно те, которые получали своё образование за пределами Российской Федерации. Этот подход объясняется тем, что за рубежом область применения "бережливого производства" достаточно широкая и наряду с теоретическими знаниями специалисты получают данные о практическом применении. К сожалению, такие кадры редко ищут работу самостоительно, да и компания не всегда способна обеспечить заработную плату на порядок выше прежней. Поэтому организации, в частности и ФГУП "Почта России" прибегают к процессу взращивания своих специалистов, при этом топ-менеджеры должны получать теоретическую часть вкупе с практической, а так же должны научиться методу обучения, правильной подачи информации для своих подчиненных.

Нельзя утверждать, что в настоящее время ФГУП "Почта России" делает успехи в адаптации системы "бережливого производства", сейчас данная процедура из-за снижения финансирования и ряда преобразований развивается медленно.

Тем не менее, главными объектами модернизации для ФГУП "Почта России", безусловно, являются сортировочные узлы и центры, а так же линейные цеха, которые располагают подвижным составом и осуществляют наземную перевозку грузов, контрольно-справочные участки, участки, работающие с международной почтой. Как показывает практическое применение, технологию "бережливого производства" можно внедрять во все отрасли промышленности и даже в отдельные структурные подразделения,

будь то канцелярия, архив или цех. Важно понимать, что внедрение системы "бережливого производства" только на одном участке, при этом исключая всю организацию в целом - большая ошибка, а это значит, что внедрение должно происходить повсеместно.

В Санкт-Петербурге в Автоматизированном сортировочном центре (АСЦ) ФГУП "Почты России" также внедряется система "бережливого производства". Например, частично обновлена аппаратура, при этом доступна быстрая ее смена или наладка, что в свою очередь повышает производительность труда и отвечает требованиям "бережливого производства". Из осмотра центра видно, что в цехах практически нет ненужных вещей и инструментов, все материалы имеют строго регламентированное место, а, несмотря на трудоемкую круглосуточную работу, помещение цеха относительно чистое.

В АСЦ технологические процессы закреплены на специальных стенах, присутствует аудио информирование специалистов о состоянии аппаратуры. Широко распространены информационные доски, на которых постоянно обновляется информация об усовершенствовании производства, согласно предложениям самих сотрудников. Для этого созданы специальные "боксы обратной связи", куда любой сотрудник может в письменном виде направить предложение по совершенствованию.

Судя по атмосфере, коллектив цеха готов воспринимать нововведения, получать новую информацию, обучаться и совершенствоваться.

Немного хуже обстоят дела в магистрально сортировочном центре (МСЦ) ФГУП "Почты России", этот факт можно объяснить тем, что МСЦ попало в Петербургское ведомство в июле 2016 года, а также загруженностью данного подразделения. Тем не менее, ведутся работы по оптимизации работы сортировочного узла и подвижного состава. Для этого проведена полная укомплектовка кадрами, запущена программа обучения, налажена обратная связь руководства и работников.

Особое внимание уделяется линейному цеху и цеху технического обслуживания почтовых вагонов, так как именно от слаженной работы данных структурных подразделений зависит результат всего магистрально-сортировочного центра. На этих участках вводятся такие инструменты "бережливого производства" как: ЛТ, 5S, TPM.

Выполняются процедуры по внедрению инструментариев "бережливого производства" и в сортировочном узле: проводится обучение персонала, формируется ответственное отношение к концепции. Конечно, есть определенные сложности и недостатки, по причине которых процесс внедрения затягивается. К таким недостаткам можно отнести: высокую зависимость от ручного труда на данном участке; низкую квалификацию кадров; низкую оплату труда; низкий уровень автоматизации; пониженный уровень качества, влияющий на сроки выполнения заказов.

Данные недостатки планируется постепенно устраниТЬ, благодаря внедрению всех инструментов "бережливого производства". Учитывая

сегодняшнее состояние подразделений ФГУП "Почта России", потребуется достаточно большое количество времени для реализации проекта.

В целом к существенным проблемам, которые сопровождают введение "бережливого производства" и его инструментов в ФГУП "Почта России" можно отнести:

- обилие теоретической информации, но отсутствие полноценных и грамотных практических примеров на российском рынке;
- отсутствие плавного и непрерывного введения новой программы по управлению на производстве;
- высокая текучесть кадров;
- недостаточная автоматизация;
- нельзя не учесть тот факт, что внедрение концепции "бережливого производства" процесс дорогостоящий, а российское производство практически не финансируется государством, поэтому возможны трудности с развитием внедрения;
- ожидание быстрого результата со стороны руководства;
- трудность в адаптации восточной концепции на отечественный лад;
- сложная адаптация менталитета под новую концепцию, трудность в понимании положительных сторон нововведения;
- трудности в обучении персонала, учитывая слабую мотивацию сотрудников к получению знаний. Данная проблема объясняется низкими заработками персонала.

Изучив специфику работы ФГУП "Почта России", а именно подразделений, занимающихся сортировкой и логистикой, можно сделать вывод, что имеется ряд претензий к вопросу качества и сроков выполнения заказов. В связи с этим, компании необходимо как можно скорее заняться обновлением изношенного оборудования, а также переналадкой рабочего, то есть вплотную подойти к внедрению инструментов "бережливого производства"- Poka Yoke/Zero defect(принцип нулевой ошибки) и TPM (Total Productive Maintenance). Нельзя упускать из виду мотивацию сотрудников к обучению, а значит стоит пересмотреть систему и уровень оплаты труда, а также необходимо формировать и поддерживать положительный имидж предприятия. Возможно, для поднятия трудового духа и интереса к работе, организовывать мероприятия, семинары, конференции или соперничество подразделений.

Успешная адаптация "бережливого производства" в российских компаниях, несомненно, даёт преимущество, а также приносит свои результаты, хотя на первый взгляд может показаться, что процесс идет медленно. Тем не менее, рано или поздно, практически все компании от мала до велика задумываются над введением новой системы управления, которая должна навести порядок на производстве, снизить издержки и вложения, отладить технологические процессы.

### **Использованные источники:**

1. Банзекуливахо, Ж. М. Экономика предприятия и организация производства [Текст] : Учебно–методический комплекс/ Ж. М. Банзекуливахо. – Новополоцк: ПГУ, 2010. – 351с.
2. Лайкер Дж. Дао Toyota:14 принципов менеджмента ведущей компании мира [Текст] / Дж. Лайкер.-пер.с англ.-7-е изд.-М.:Альпина Паблишер, 2012. - 400с.
3. Манн Д.Бережливое управление[Текст] / Д.Манн. - М.: Стандарты и качество, 2009. – 208 с.
4. Савенков Д.Л. Практика внедрения "бережливого производства" на промышленных предприятиях машиностроительного комплекса России [Текст]/ Д.Л.Савенков.- М.: Финансы и статистика,2006.- 224с.

**УДК 336.6.**

***Великородова Е.О.***

***студент 4 курса***

***направление подготовки «Менеджмент организации»***

***Лаврухина Н.В., к.э.н.***

***научный руководитель, заведующий кафедрой «Финансовый  
менеджмент»***

***Российская академия народного хозяйства***

***и государственной службы***

***Россия, г. Калуга***

## **АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** В статье представлены результаты анализа платежеспособности и финансовой устойчивости АО «Красный Октябрь», выявлены тенденции его изменения за 2013-2015 гг.

**Ключевые слова:** платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость.

***Velikorodova E.O.***

***student***

***4 course, the direction of training "Management of organization" Russian  
Academy of National Economy and Public Administration, Russia, Kaluga***

***Supervisor: Lavrukhina N.V.***

***Head of the department "Financial Management", Ph.D.  
Russian Academy of National Economy and Public Administration  
Russia, Kaluga***

## **ANALYSIS OF SOLVENCY AND FINANCIAL STABILITY OF INDUSTRIAL COMPANIES**

**Annotation.** The article presents the results of the analysis of solvency and financial stability of JSC "Red October", tendencies of its changes for 2013-2015 years.

Keywords: solvency, liquidity, financial stability.

Под платежеспособностью понимается возможность предприятия своевременно расплачиваться по своим обязательствам из собственных средств. Платежеспособность является одним из основных признаков, которая характеризует нормальное (устойчивое) финансовое положение предприятия.

Проведем анализ платежеспособности и финансовой устойчивости на примере производственного предприятия АО «Красный Октябрь», которое специализируется на производстве шоколада, какао и сахаристых кондитерских изделий.

Для оценки платежеспособности рассчитаем ряд показателей, таких как: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент общей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности и коэффициент ликвидности при мобилизации средств (табл.1).

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в 2013 г. и в 2015 г. значения всех коэффициентов ликвидности ниже нормативных значений. Только в 2014 г. значения коэффициентов ликвидности превышают их нормативное значение. В 2013-2015 гг. значения коэффициентов ликвидности при мобилизации средств ниже нормативных значений.

Таблица 1. Динамика коэффициентов ликвидности и платежеспособности за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменения (+,-)	
				2014-2013 гг.	2015-2014гг.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15	0,60	0,01	0,44	-0,59
Коэффициент общей ликвидности	1,56	2,07	0,97	0,52	-1,11
Коэффициент срочной ликвидности	1,15	1,59	0,67	0,44	-0,92
Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,40	0,47	0,29	0,07	-0,18

Наблюдается рост коэффициента абсолютной ликвидности в 2014 году на 0,44 пункта по сравнению с 2013 г. Его значение стало в пределах нормативного значения, что связано с увеличением денежных средств предприятия. Это свидетельствует о том, что предприятие может покрыть больше своих обязательств.

Коэффициент общей ликвидности в 2014 г. увеличился на 0,52 пункта. Данное увеличение коэффициента показывает недостаточную активность использования заемных средств и как следствие меньшее значение рентабельности собственного капитала.

Снижение значения срочной ликвидности в 2015 г. говорит о

необходимости совершенствования кредитной политики предприятия в целях обеспечения быстрого погашения дебиторской задолженности.

Коэффициент ликвидности при мобилизации средств в 2015 г. снизился на 0,18 пунктов по сравнению с 2014 г. Это свидетельствует о низкой степени зависимости платежеспособности предприятия от запасов для покрытия краткосрочных обязательств.

Далее определим тип финансовой устойчивости АО Московской кондитерской фабрики «Красный Октябрь» с помощью следующих показателей: наличие собственных оборотных средств, наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, а также общую величину основных источников формирования запасов и затрат, показатели обеспеченности запасов источниками их формирования.

Таблица 2. Тип финансовой устойчивости АО Московской кондитерской фабрики

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Собственные оборотные средства	54 184	916 963	-264 561
Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат	1 132 910	1 796 242	-197 082
Основные источники формирования запасов и затрат	1 859 203	1 902 829	603 803
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-806 270	97 061	-1 608 626
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов	-1 068 559	976 340	-1 541 147
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	1 859 203	1 082 927	-740 262
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости (S)	(0;0;1)	(1;1;1)	(0;0;0)

Показатель финансовой устойчивости в 2015 году имеет вид S (0;0;0). Указанное обстоятельство свидетельствует о том, что предприятие находится в неустойчивом финансовом положении. В такой ситуации состояние предприятия характеризуется обеспечением запасов и затрат за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, т.е. за счет всех основных источников формирования запасов.

В 2014 году показатель финансовой устойчивости имеет вид S (1;1;1). Данный показатель характеризует абсолютное финансовое положение предприятия.

В 2013 году предприятие находится в кризисном финансовом

состоянии, так как показатель финансовой устойчивости имеет вид S (0;0;0). В данном случае предприятие полностью зависит от заемных средств.

Далее рассчитаем относительные коэффициенты финансовой устойчивости предприятия (таблицу 3).

По данным таблице 3 можно сделать вывод о том, что значения коэффициента капитализации в 2013 г. и в 2015 г. превышают нормативные значения, так как они выше 0,5. В 2015 году данный показатель увеличился на 0,26 пункта, но в 2014 г. он уменьшился на 0,17 пункта. Это свидетельствует о том, что в 2014 году финансовое положение стало устойчивее.

Таблица 3. Динамика коэффициентов финансовой устойчивости АО Московской кондитерской фабрики «Красный Октябрь» 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменения (+,-)	
				2014-2013 гг.	2015-2014 гг.
Коэффициент капитализации	0,56	0,39	0,65	-0,17	0,26
Коэффициент независимости (автономии)	0,64	0,72	0,61	0,08	-0,11
Коэффициент финансовой напряженности	0,36	0,28	0,39	-0,08	0,11
Коэффициент самофинансирования	3,44	7,57	9,07	4,13	1,50
Коэффициент финансовой устойчивости	0,76	0,81	0,61	0,05	-0,20
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,02	0,26	0,06	0,24	-0,20

Значение коэффициента независимости входят в пределы нормы. Это говорит об устойчивом финансовом положении.

Значения коэффициента финансовой напряженности не превышает нормативного значения. Данный коэффициент самофинансирования говорят о том, что имущество предприятия сформировано за счет собственных средств, так как за исследуемый период показатели выше 1 и предприятие является платежеспособным.

Коэффициент финансовой устойчивости имеет положительную тенденцию, так как показатели за исследуемый период выше 0,6.

Показатели коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2013 и 2015 гг. не входят в пределы нормативного значения, Это свидетельствует о недостатке оборотных средств.

Анализируя показатели таблицы 3 можно сделать вывод о том, что предприятие ОАО «Московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь» имеет нормальный уровень финансовой устойчивости.

В целом, на основе проведенного анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия можно констатировать ухудшение финансового состояния в 2015 году по сравнению с 2014 годом. В этой связи

финансовому руководству предприятия необходимо своевременно разработать и реализовать управленческие решения, направленные на устранение выявленной негативной тенденции, предупредить нарастание кризисной ситуации предприятия и снизить риск его банкротства.

**Использованные источники:**

1. Куприянова Л.М. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 157 с.
2. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: Учебник /под ред. проф. В.Я.Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 617 с.
3. Ендовицкий Д.А. и др. Финансовый анализ: учебник. – М.: КНОРУС, 2015. – 300 с.

*Геллерт Е.А.*

*магистр*

*ФГАОУ Балтийский Федеральный Университет имени И. Канта*

*Зайцева Н.А., д.э.н.*

*научный руководитель, профессор*

*ФГБОУ ВО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова»*

*Россия, г. Калининград*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ВОПРОСОВ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ В ГОСТИНИЦЕ**

**Аннотация:** в данной статье исследуются различные научные подходы к определению понятия «управление доходами». Автором статьи рассмотрена суть управления доходами в гостинице, а также особенности методов управления доходами гостиничного предприятия.

**Abstract:** this article highlights the different scientific approaches to the definition of "yield management." The concept and features of methods of revenue management are considered by the author.

**Ключевые слова:** управление доходами, гостиницы

**Keywords:** revenue management, hotels

Рассмотрим далее основные научные подходы к определению сущности понятия «Управление доходом» (таблица 1).

Таблица 1. Основные научно-теоретические подходы к определению понятия «Управление доходом»

№ п/п	Определение понятия	Авторы, источник
1	Управление доходом – это экономическая техника, нацеленная на определение наилучшей ценовой политики для оптимизации дохода предприятия индустрии гостеприимства на основе определения поведения спроса.	Лесник, А.Л. [1]
2	Управление доходом – это анализ и прогнозирование поведения потребителя на уровне микро-сегментов, а также управление наличием и ценой продукта для этих микро-сегментов с целью максимизации дохода.	Cross R. [3]
3	Сущность этой дисциплины (управление доходом) находится в понимании восприятия клиентами ценности продукта и точном выстраивании цен продукта, размещения и доступности с каждым потребительским сегментом.	Чхиквадзе Н.А. [2]
4	<p>Yield management is the process of allocating the right type of capacity to the right kind of customer at the right price so as to maximize revenue or yield.</p> <p>Управление доходами является процесс выделения нужного типа потенциала для правильного вида клиента по правильной цене, с тем, чтобы увеличить доход или доходность.</p>	Kimes S. E. [4]

Таким образом, по данным таблицы 1 видно, что в основном указанные ученые рассматривают управление доходом, как это правильная цена в правильное время. Поэтому далее в работе будет использовано следующее определение понятия «Управление доходом» - это определение наилучшей ценовой политики для оптимизации дохода предприятия.

Управление доходами применяется во многих отраслях индустрии гостеприимства, так и составляющих основу других секторов экономики, например, торговле, рекламной деятельности и многих других, цель которых

– извлечение прибыли.

Суть управления доходом в гостиницах можно свести к следующим общим определениям и объяснениям:

- процесс анализа информации с целью принятия наиболее эффективных решений по управлению тарифами и загрузкой для максимизации дохода гостиницы;
- постоянный анализ, изучение и понимание бизнеса;
- анализ спроса;
- модель работы, в которой отель максимально “открыт бизнесу”;
- постоянное определение новых возможностей для увеличения дохода, предоставление ежедневных рекомендаций и указаний по продажам службе приема и размещения, отделу бронирования и отделу продаж с целью оптимизации тарифов;
- принятие решений основанных на знаниях, анализе и расчетах, а не на предположениях или ощущениях.

Среди особенностей методов управления доходом выделяют:

- коммерческий контекст (сегменты потребителей имеют размытую природу, метод управления доходами позволяет оптимальным образом адаптироваться к рынку в реальном режиме времени, вовремя отреагировать на возможные изменения, имея единую цель — улучшить реальные экономические показатели);
- разработка разнообразных тарифов (позволяют в полной мере учитывать клиентский спрос, не забывая об установке соответствующих разграничительных барьеров, призванных предотвратить смешение различных сегментных групп, способное снизить положительный эффект от использования этого метода);
- правильная формулировка маркетинговой стратегии (с целью достижения желаемых результатов на гостиничном предприятии).

#### **Использованные источники:**

1. Лесник, А.Л. Гостиничный менеджмент: политика ценообразования и управление доходом: учебное пособие / А. Л. Лесник. – М.: Вестник – 2013, 46 с.
2. Чхиквадзе Н.А. Стратегии управления доходами гостиниц // Сервис в России и за рубежом. 2013. №9, 106 с.
3. Cross Robert Revenue Management: Hard-Core Tactics for Market Domination, December 1997 34 с.
4. Kimes, S. E. (2010). The future of hotel revenue management // Cornell Hospitality Report, 10(14), 6-15, 2 с.

## КОРПОРАТИВНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК МЕТОД СОЦИАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

*В данной статье рассмотрены вопросы, связанные с оценкой влияния корпоративной социальной ответственности на эффективность деятельности предприятия. Актуальность темы обоснована мировой тенденцией к интеграции различных сфер общественной жизни, в том числе социальной и экономической. Цель работы: поиск взаимосвязи КСО и результатов деятельности фирмы на основе анализа ведущих отечественных предприятий. Методы исследования: наблюдательный, описательный, сравнительный. Результаты: на основе проведенных исследований доказано положительное влияние проведения политики КСО в перспективе.*

*Ключевые слова:* корпоративная и социальная ответственность, имидж компании, инвестиции, экономические показатели, корпоративная отчётность.

В наше время проблема ответственности предпринимательства перед обществом является одной из ключевых проблем экономики. От ее решения зависит развитие как социальной, так и экономической сфер.

Безусловно, социальная ответственность имеет свои преимущества. Во-первых, хотя и нет четких доказательств причинно-следственной связи между социальными действиями организации и ее доходом, опыт показывает, что реализация социальных программ в перспективе приносит компании прибыль. Во-вторых, развитие концепции КСО создает позитивный имидж компаний, что жизненно необходимо для укрепления позиций в конкурентной среде. Более того, осуществляя социальную деятельность, организация фактически инвестирует средства в развитие общества, а следовательно, повышается уровень образования, совершенствуются экономическая система, правовая среда, техника и технология. Таким образом, организация инвестирует в собственное развитие.

С другой стороны, концепция корпоративной и социальной ответственности имеет свои ограничения. Так, противники направления считают, что решение социальных проблем должно находиться в компетенции правительства. Организация, по их мнению, выполняет свои обязательства, выплачивая налоги, которые уже государство должно направлять на развитие общества. Кроме того, финансирование различных социальных программ отвлекает трудовые, материальные и финансовые ресурсы производства от основных целей деятельности компаний, в том числе получения прибыли.

Исследуем корпоративную и социальную ответственность на примере ПАО «Сбербанк», ПАО «Аэрофлот» и ПАО «МТС».

ПАО «Сбербанк» является крупнейшим стабильно развивающимся коммерческим банком России. Проведение социальной политики компания считает одним из ключевых направлений своей деятельности. Начиная с 2010 года, Сбербанк ежегодно публикует отчет по КСО. Из основных программ выделяется всеобщее страхование сотрудников, внедрение корпоративной пенсионной программы, поддержка образования, в том числе финансирование бизнес-школы «Сколково», помошью фонду «Подари жизнь». Кроме того, Сбербанк налаживает тесную связь со своими сотрудниками. Так, согласно годовому отчету по КСО, за 2015 год 34,5 тыс. сотрудников предложили 91,2 тыс. идей, больше половины (51%) которых были реализованы. Общий экономический эффект от их внедрения составил 4,1 млрд руб. [3]

ПАО «Сбербанк» активно отслеживает индекс лояльности потребителей и индекс исследования удовлетворенности клиентов, которые показывают положительную динамику и стабильно превышают показатели конкурентов [3]. Компания активно работает над поддержанием высоких показателей посредством обратной связи с клиентами.

ПАО «Аэрофлот» также поддерживает проведение политики КСО в своей организации. Целью кадровой политики компании является формирование достижение экономической эффективности по всем направлениям работы с персоналом на основе всестороннего учета факторов, влияющих на мотивацию работника к наиболее полному раскрытию своего потенциала. В 2015 году рост численности составил 5,6% по сравнению с 2014 годом [2].

ПАО «Аэрофлот» тратит значительные средства на развитие и обучение персонала. В 2015 году ПАО «Аэрофлот» провело мероприятия и организовало обучение более 28 тыс. слушателей как внутри компании, так и в сторонних учреждениях по программам подготовки, переподготовки, повышения квалификации и сертификации. [2]

Кроме того, ПАО «Аэрофлот» также содействует образованию, создавая целевые места по своему направлению. По окончании обучения выпускники, согласно договору, должны будут проработать в компании не менее определённого количества лет.

ПАО «МТС» является одной из крупнейших телекоммуникационных компаний в России и странах СНГ. Специалисты ежегодно проводят оценку деятельности своей организации в сфере социальной ответственности. Компания постоянно улучшает качество связи и расширяет услуги. За 2015 год компания МТС завершила строительство глобальной магистральной транспортной сети и стала повсеместно внедрять технологию LTE<sup>42</sup> что это

<sup>42</sup> LTE (буквально с англ. Long-Term Evolution — долговременное развитие, часто обозначается как 4G LTE) – стандарт беспроводной высокоскоростной передачи данных для мобильных телефонов и других терминалов, работающих с данными.

такое следует написать, обеспечивая себе крепкую конкурентоспособную позицию на рынке [1].

В 2015 году ПАО «МТС» было признано лучшим работодателем по версии Aon Hewitt [1]. В компании руководящие должности стремятся заполнять засчет внутренних резервов, что обеспечивает фирму опытным высококвалифицированным персоналом, изучившим деятельность организации на разных уровнях управления.

Компания МТС ответственно подходит к ведению бизнеса, всесторонне защищает права и интересы акционеров, регулярно проводит выплату дивидендов, поддерживает политику прозрачности информации о своей деятельности. Такое отношение к партнерству положительно сказывается на имидже компании и привлекает новых инвесторов.

Проанализировав деятельность компаний в рамках КСО, мы пришли к следующим выводам. Социальная ответственность положительно сказывается на результатах деятельности фирмы в перспективе: улучшает ее деловой имидж, информирует потребителей о продукте, повышает квалификацию специалистов, увеличивает доход компании. Программа КСО обеспечивает выживание организации в конкурентной среде, стимулируя развитие различных сфер общества. В дальнейшем ожидается созревание идеологии социальной ответственности в России. Крупные фирмы все чаще взаимодействуют со стейкхолдерами путем вымещения в открытом доступе годовых отчетов по проделанной работе. Наблюдается тенденция к прозрачной бухгалтерии и финансовой отчетности. Появляются новые линии обратной связи как с потребителями, так и с клиентами.

#### **Использованные источники:**

1. Социальный отчет МТС 2015. Официальный сайт компании МТС. [Электронный ресурс]: [http://www.company.mts.ru/comp/social\\_responsibility/soc\\_report/2015\\_soz/](http://www.company.mts.ru/comp/social_responsibility/soc_report/2015_soz/)
2. Корпоративная и социальная ответственность – Годовой отчет ПАО «Аэрофлот» за 2015. [Электронный ресурс]: <http://annualreport2015.aeroflot.ru/ru/social-responsibility/personnel-management/>
3. Отчет о КСО. Сбербанк. [Электронный ресурс]: <http://www.sberbank.ru/csr/reports>

**УДК 330.1**

**Димитрюк А.А.**  
старший преподаватель  
кафедра «Стратегического и операционного менеджмента»  
Омский государственный педагогический университет  
Россия, г. Омск

## **КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ПОНИМАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

В данной статье дается определение, содержание такого понятия как «кадровый потенциал». Представлены характеристики компонентов, составляющих данный феномен. Обозначена связь критериев оценки с задачами оценки кадрового потенциала.

Ключевые слова: кадровый потенциал, оценка персонала

*Dimitryuk A.A. Senior Lecturer  
the department "Strategic and operational management"  
Omsk State Pedagogical University  
Russia, Omsk.*

## **CONCEPTUAL UNDERSTANDING AND MEANING OF HUMAN POTENTIAL**

This article provides a definition of the content of such concepts as "human resources". The characteristics of the components that make up this phenomenon. It highlights the links evaluation criteria to assess staff potential problems.

Keywords: human resources, personnel evaluation

Структурные изменения в экономике, происходящие несколько последних десятилетий, свидетельствует о возрастающей роли инновационных процессов, которые свойственны большинству современных эффективных экономических систем независимо от масштабов и области их деятельности. В связи с тем, что в современных экономических условиях снижается значимость низкоквалифицированного труда, капитала и средств труда и усиливается важность человеческих ресурсов, существенно возрастает роль управления персоналом, а так же изменяются его функции и задачи. Особую роль в решении плановых задач, стоящих перед институтами развития играет кадровый потенциал.

Обратимся к определению термина «потенциал» и его составляющих. В самом широком смысле, потенциал – это возможность и готовность осуществления какой-либо деятельности. Под возможностью понимается наличие условий и ресурсов для осуществления деятельности. Под готовностью – наличие субъектов, которые готовы эту деятельность выполнять и координировать.

Отметим, что кадровый потенциал является базой инновационного потенциала. От квалификации сотрудника напрямую зависят его умения принимать решения и реализовывать свои функции. Чем выше квалификация сотрудника, тем эффективнее будет работа организации, института развития.

Дополнительно стоит отметить, что существенную роль играют личностные характеристики сотрудника, определенного набора которых требует инновационная культура. Таким образом, помимо высокой квалификации, сотруднику инновационной организации необходимо обладать набором личностных характеристик, который позволит усилить инновационный потенциал организации.

Социально-психологические характеристики инновационного персонала:

- Гибкость мышления;
- Восприимчивость;
- Изобретательность;
- Отсутствие стереотипов;
- Организованность;
- Умение доказывать свою точку зрения;
- Независимость.

Эти характеристики обособлены темпераментом, характером и стилем мышления индивида.

Стоит отметить, что не обязательно каждый сотрудник должен обладать всеми характеристиками. Осуществление деятельности в рамках рабочей группы предполагает распределение обязанностей в соответствии с психологическими характеристиками, поэтому важно правильно распределить роли сотрудников в принятии решений.

Существует принцип, в соответствии с которым роли в принятии организационных решений распределяются в зависимости от темперамента. Например, для аналитической работы в группе наилучшим образом подходит сотрудник, который является меланхоликом. Или в противоположность темпераменту меланхолика, сангвиник способен рассмотреть объект в целом, не углубляясь в детали, что позволяет сангвинику исполнять роль интегратора.

Личности с высоким уровнем эрудиции наиболее способны к генерированию инновационных идей. Это обуславливается их возможностью рассмотрения какого-либо объекта с точки зрения различных подходов. Это так же соотносится с направленностью инновационных организаций с инновационной культурой к многопрофильности и взаимозаменяемости сотрудников. Грань менеджмента и исполнителей стирается, что дает возможность реализовать личностные качества всех членов рабочей группы, позволив отношениям выстраиваться по принципу разумного лидерства и уровня квалификации и образования, в зависимости от решаемой задачи. Кадровый инновационный потенциал можно условно оценить по количеству публикаций, участия в конференциях и проектах сотрудников, участвующих в деятельности организации.

Таким образом, из вышесказанного следует, что кадровый инновационный потенциал – это мера способности и готовности сотрудников

организации к осуществлению инновационной деятельности в рамках конкретной организации, обусловленные культурными и профессиональными характеристиками этих сотрудников.

В узком смысле кадровый инновационный потенциал предприятия – это совокупность новаторской способности, желания и готовности персонала к инновационной деятельности в рамках и интересах организации, а также способность, желание и готовность руководства организации увязать цели деятельности организации с целями сотрудников.

В широком смысле, под кадровым инновационным потенциалом предприятия следует понимать взаимоотношения, возникающие между работниками и руководством организации, с целью обеспечения эффективной инновационной деятельности. Выделение кадрового инновационного потенциала как отдельной составляющей инновационного потенциала организации, является важным фактором в его оценке.

Кадровый потенциал необходимо измерять. Критерии оценки носят практический характер: с одной стороны информация должна быть доступна в рамках кадрового учета, с другой – комплексно отражать управляемые составляющие кадрового потенциала. Связь критериев с задачами оценки кадрового потенциала отражена на рис. 1.



**Рис. 1.** Связь критериев оценки с задачами оценки кадрового потенциала

Работа с кадровым потенциалом сложная и многогранная проблема, от качества решения которой зависят многие экономические составляющие.

#### **Использованные источники:**

1. Димитрюк А.А. Методики и технологии повышения трудового потенциала промышленного предприятия (на примере электроэнергетической отрасли) «Наука 2013: итоги, перспективы»: Материалы Международной научно-практической конференции (Москва, 25 января 2014). М.: Грифон, 2014. С.

153 – 159

2. Димитрюк А.А. К вопросу о технологиях повышения трудового потенциала на промышленном предприятии Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова – 2013, № 6, С. 121-123.
3. Родинова, Н.П. Диагностика эффективности принятия управленческих решений на предприятии/Н.П. Родинова, А.Н. Романова//Сб. науч. тр. кафедры «Экономика и управление предприятиями». – Омск: СибАДИ, 2008.

**УДК 331.08**

*Димитрюк А.А.  
старший преподаватель  
кафедра «Стратегического и операционного менеджмента»  
Омский государственный педагогический университет  
Россия, г. Омск*

## **ТЕХНОЛОГИЯ МЕДИАЦИИ В КОНФРОНТАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕДИАЦИОННОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ УПРАВЛЕНЦА**

В статье рассматривается возможность использования медиации в исполнительном процессе. В рамках авторской модели управленческих компетенций разработана программа тренинга медиативных компетенций для руководителей организаций, разработанная на основе ALFA- структуры А. фон Хертель.

**Ключевые слова:** конфронтационный менеджмент, медиация, медиационная компетентность руководителей, разрешение конфликта

*Dimitryuk A.A. Senior Lecturer  
the department "Strategic and operational management"  
Omsk State Pedagogical University  
Russia, Omsk*

## **TECHNOLOGY MEDIATION IN A CONFRONTATIONAL MANAGEMENT. DEVELOPMENT PROSPECTS MEDIATION COMPETENT ADMINISTRATORS**

The article discusses the possibility of using mediation in the enforcement process. As part of the author's model of managerial competencies developed competences of mediation training program for leaders of organizations, developed on the basis of ALFA- structure A. von Hertel.

**Keywords:** confrontational management, mediation, mediation competence of managers, conflict resolution

Ни для кого не секрет, что совместная работа людей чревата возникновением конфликтов. До тех пор, пока усилия каждого направлены на решение одной общей задачи – получение определенного продукта или услуги – эти конфликты могут быть полезны, даже если они сопряжены с наличием чувства недовольства коллегой. Они улучшают результаты работы и отношения благодаря новой информации, учету антагонистических

интересов, появлению нестандартных и максимально эффективных решений. Но как только энергия участников конфликта обращена друг против друга, конфликты экскалируют и могут негативно сказаться как на самих участниках, так и на предприятии в целом. В современных условиях повсеместно мире внедряют ненасильственные принципы разрешения конфликтов и управления ими.

Несомненно, в гражданском обществе экономические свободы являются атTRACTором создания и реализации альтернативных методов разрешения конфликтов и споров. В понимании граждан закон должен быть справедлив, что на практике не всегда так. Конфликтующие понимают, что по итогам изнурительных судебных тяжб придется выполнять навязанную чужую формальную волю государства, оформленную судебным актом, в соответствии с которым одна сторона обязательно будет в проигрыше, хотя и вторая сторона по результатам таких решений необязательно будет в выигрыше. Таким образом, простым гражданам и бизнесу необходимы не дорогостоящие судебные решения, а малобюджетные и быстрые процедуры решения споров и конфликтов.

Напомним, что Долгосрочная программа повышения эффективности исполнения судебных решений как раз и предусматривает урегулирование разногласий путем обращения конфликтующих к процедуре медиации [3].

Может ли медиация как способ урегулирования конфликтов при деятельном участии посредника минимизировать количество судебных исков и способствовать эффективному урегулированию конфликтов? Несомненно – может при условии, если стороны ставят перед собой цель получить конструктивный результат быстро, качественно и дешево, а не думают о том, чтобы «уничтожить» друг друга.

Особенно важно воспользоваться потенциалом нейтрального и не заинтересованного в споре посредника (в данном случае – медиатора) во внесудебном порядке, еще до того как стороны конфликта предприняли действий к судебному разбирательству.

Процесс (процедура) медиации представляет собой совокупность специфических норм и способов фактических и юридических действий, совершаемых участниками медиации в течение определенного временного промежутка. Как и любой процесс, медиация характеризуется этапностью (стадийностью), в рамках каждого из них решаются локальные задачи, направленные на достижение общей цели – нахождение взаимоприемлемого решения. В данной процедуре вся деятельность медиатора и сознательная активность конфликтующих сторон, в общем и целом сводятся к одной и единственной цели – урегулировать спор. Если оппонентам удается достигнуть взаимопонимания по существу спора, то они фиксируют его в итоговом документе - **медиативном соглашении**. Любое обоюдно-позитивное соглашение (контракт), которое было достигнуто в результате медиации, является компромиссом – системой уступок. Такой договор можно рассматривать как мировое соглашение (или договор о примирении) в

экономических правоотношениях вне зависимости от предмета спора или стадии рассмотрения спора.

Как показывает практика, эффективный потенциал медиации применим во многих сферах. В том числе и в экономических правоотношениях. Все виды экономической и предпринимательской деятельности. Также медиация может быть использована во всех видах трудовых отношений, за исключением коллективных трудовых споров, регулируемых отдельным законодательством.

Важно отметить, что в сравнении с традиционными судебными способами разрешения споров медиация имеет свои отличительные особенности. Обратимся к их описанию в соответствии с тем, как их позиционируют члены **Международной Посреднической Корпорации (ИМС)**.

Во-первых, доступность. Медиатор может посредничать при разрешении любых споров, основываясь не только и не столько на требованиях закона, сколько на интересах сторон, нормах морали и нравственности и личного жизненного опыта.

Во-вторых, конфиденциальность. Медиация ограничена рамками общения оппонентов и медиатора, что важно для сторон в случае, если спор затрагивает коммерческие интересы или личные взаимоотношения сторон и их разглашение может повлечь убытки или иные неблагоприятные последствия.

Следующей особенностью является эффективность. Это означает, что стороны сохраняют нормальные личные или деловые отношения, избегают публичной огласки конфликта в судебных инстанциях, разрешают спор, затрагивающий деликатные вопросы.

Оперативность можно описать в сравнении с судебным процессом как краткосрочную, менее бюрократическую процедуру. В медиации участники преследуют быстрое и взаимовыгодное разрешение конфликта, следовательно, предпринимают для этого возможные усилия.

Экономичность. Деятельность медиатора может осуществляться как на платной, так и на бесплатной основе. Следовательно, участники существенно экономят на судебных издержках.

Ещё одной особенностью является результативность. Медиатор учитывает интересы всех оппонентов и решает вопрос таким образом, чтобы они были удовлетворены исходом конфликта. Медиатор не ищет правых и виноватых, а направляет стороны по пути нахождения взаимоприемлемого решения.

Управляемость. В отличие от суда, в котором спор конфликтующих сторон рассматривает назначенное должностное лицо - судья, в процедуре медиации стороны добровольно заключают соглашение, самостоятельно выбирают медиатора и определяют порядок проведения медиации [1].

Далее хочется обратиться к тому факту, что возрастание конфликтного потенциала предъявляет особые требования к компетенциям руководителей

организаций. С нашей точки зрения, структура компетенций руководителя предполагает управленческие, коммуникативные, контекстуальные и медиативные компетенции. Последние становятся критично важными для обеспечения устойчивости организации как во внутренней, так и во внешней среде. Анита фон Хертель предлагает проверенную программу обучения руководителей медиации в организациях [3]. Ее подход отличается весьма важной особенностью: он не предполагает, что ответственность за разрешение конфликтов берет на себя только руководитель, принимая на себя всю полноту управленческих решений. Руководитель становится медиатором, посредником, обеспечивающим выигрыш конфликтующим сторонам, и передает ответственность участникам конфликта. Предложенная Хертель ALFA-структура включает пять этапов: конкретизацию задачи; определение списка тем; идентификацию позиций и интересов; выработку нетривиального решения; заключение соглашения. Для выполнения этих этапов требуются особые медиативные компетенции, приобретение которых предполагает последовательное прохождение девяти структурных элементов. Соотнеся модель Хертель с особенностями работы современных организаций, мы предложили медиативный тренинг профессионального разрешения конфликтов для руководителей медицинских организаций. Тренинг включает в себя девять ступеней, или структурных элементов в терминологии А. Хертель.

Ступень 1. Управление вниманием и состоянием Руководитель, не умеющий управлять своим состоянием и вниманием, не способен обеспечить эффективную медиацию. Поэтому участникам тренинга предлагается серия упражнений, направленных на формирование навыков управления состоянием и тренировку концентрации внимания. Существенным моментом является формирование способности управлять фокусом внимания и переносить его с внутреннего состояния на внешние объекты и обратно.

Ступень 2. Управление деэскалацией конфликта в тетраэдре отношений Эта ступень предполагает умение распознавать и управлять типичными моделями поведения в конфликте, который при естественном ходе событий находится в поэтапно прогрессирующем процессе обострения (эскалация конфликта). Выход из острой фазы и постепенное снижение эмоционального накала означает процесс деэскалации. Эскалация может проявляться как на внутриличностном, так и на межличностном уровне. Предотвращение внутренней эскалации – важная задача этой ступени.

Ступень 3. Визуализации и метафоры На этой ступени руководители учатся придавать форму нечетким мыслям и целенаправленно создавать возможности ведения переговоров на основе экспорта и импорта мыслей. Визуализация очень важна для изменения позиций в переговорах и мотивирования к изменению ситуации. Метафоры задают новые значения и новые контексты и предотвращают возможности попадания в больные зоны самолюбия. Затрагивая различные ядра конфликта, метафоры позволяют легче распознать стержень разногласий.

**Ступень 4. Структурный менеджмент – сортировка и ее применение для разрешения конфликтов** Причина многих конфликтов кроется в том, что люди оперируют предположительными данными. В результате недоразумение разрастается и вызывает эскалацию конфликта. На этой ступени обучающиеся проводят сортировку понятий на ключевые, подчиненные или второстепенные. Сначала обозначаются наиболее общие понятия и ожидания, с которыми согласны стороны конфликта. Чем выше ключевое понятие по степени абстракции, тем меньше оно вызывает недовольства. На второй фазе создается список тем, все темы уточняются, чтобы точно установить, о чем конкретно идет речь. На третьей фазе проводится специальная фокусировка на будущих перспективах, ценностях, интересах и желаниях. Четвертая фаза предполагает креативный процесс поиска и диагональную сортировку старых позиций. В пятой фазе идеи преобразуются в этапы, в которых понятно, что, кто и когда должен делать.

**Ступень 5. Менеджмент различий.** Данная ступень основана на модели четырех полей по Риману. Первое поле формируется с момента рождения и оно может быть названо поле отношений. Отношения с другими людьми складываются по-разному и имеют разную значимость. Руководители, придающие большое значение полю отношений, радуются возможностям взаимодействия с другими людьми и ценят их. Поле предметов определяет значимость вещей и образцов поведения в пространстве руководства. Высокая значимость предметного поля приводит к тому, что руководитель тщательно следит за процессом и результатами деятельности своих подчиненных, удерживая собственный стандарт. Третье поле содержит созданные человеком системы, структуры и иерархии. Это поле предполагает следование установленным нормам и порядкам. Высокими показателями в этой сфере отличаются полководцы и руководители крупных иерархических структур, для которых важна власть ради власти. Четвертое поле – поле креативности, удовольствия и свободы. В широком смысле оно знаменует протест против порядка и победу анархии. Для руководителя такого типа важна свобода в принятии решений. Задачей этой ступени является распознавание конфигурации полей участников конфликта. На этой стадии участники идентифицируют и обсуждают собственные ограничения и возможности совместного действия.

**Ступень 6. Медиация с использованием шуток.** Смех является важным ресурсом урегулирования конфликтов. Чем раньше в процессе медиации стороны начнут смеяться, тем быстрее они придут к согласию. Эта ступень достаточно сложна для тренировки, потому что требует актуализации бессознательных процессов. Для этого используются следующие технологии: создание комиксов, превращение раздражения в юмор, перенос юмора, неоконченные предложения.

**Ступень 7. Принцип сознательных намерений.** Седьмой этап построен на необходимости осознавать сознательные намерения людей. Тот, кто следует этому принципу, исходит из того, что каждый человек действует в

любой момент времени так, как он действует на основании предыдущего опыта, ключевых для него мотивов, а также приобретенных и унаследованных способностей. В результате люди начинают понимать действия и слова, прежде казавшиеся им странными. В основу этапа заложены технологии постановки вопросов с конструктивными предварительными допущениями типа: существовало ли что-то, в связи с чем это было важно для вас? Для чего вам это нужно? Представьте себе, что проблема решена. Что конкретно изменится для ваших сотрудников? Если бы этот вопрос был решен, что бы вы стали делать по-другому?

Ступень 8. Искусство задавать вопросы На этой ступени руководители целенаправленно обучаются ставить вопросы различных типов, необходимых в медиативном процессе. Кроме известных закрытых и открытых вопросов здесь осваиваются шкалирующие, рамочные вопросы, вопросы, ориентированные на ресурсы и циркулярные вопросы, которые обладают активирующей функцией и открывают новые возможности. Как правило, переговоры начинаются с открытых вопросов, но для их завершения нужны точные, закрывающие вопросы.

Ступень 9. Определение рисков возникновения конфликта Это последний этап обучения руководителя, который может стать и первым в реальной практике разрешения конфликтов. Распознавание и предотвращение конфликтных ситуаций – важная составляющая конфликт-менеджмента. Для этого нужно научиться проводить всесторонний, системный и регулярный аудит организационных процессов и ситуаций.

Таким образом, медиация - это добровольная процедура, отвечающая требованию конфиденциальности и не имеющая обязательной силы, в ходе которой стороны спора добровольно и ненасильственно, с помощью нейтрального третьего лица находят точки соприкосновения, позволяющие им найти решение и урегулировать конфликт [1]. Как уже отмечалось ранее, медиатор является нейтральным третьим лицом, а является не судьей или арбитром, следовательно он не принимает никаких решений. Только стороны участники конфликта принимают решение об урегулировании разногласий. Мы рекомендуем примирительную процедуру медиации для разрешения споров и конфликтов как часть конфронтационного менеджмента предприятия [2]. Итак, предлагаемый тренинг позволит руководителям организаций осуществлять контроль и управление конфликтами между различными сторонами посредством использования своей высокой медиативной компетенции.

#### **Использованные источники:**

1. Дж. Кроули, К. Грэм. Медиация для менеджеров. Разрешение конфликтов и восстановление рабочих отношений. – М.: Межрегиональный центр управлеченческого и политического консультирования, 2014. 230 с.
2. Димитрюк А.А. К вопросу о технологиях повышения трудового потенциала на промышленном предприятии Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова – 2013, № 6, С. 121-123.

3. Хертель фон А. Профессиональное разрешение конфликтов. Медиативная компетенция в вашей жизни.- СПб: Издательство Вернера Регена. 2015. 272 с.

УДК 65.014.12

Дремезова К.К.

студент 3 курса

*факультет корпоративной экономики и предпринимательства*

Устяхина А.В.

студент 3 курса

*факультет корпоративной экономики и предпринимательства*

Никифорова Л.Е., д-р экон. наук

научный руководитель, профессор

*кафедра корпоративного управления и финансов*

*Новосибирский государственный университет*

*экономики и управления*

*Российская Федерация, г. Новосибирск*

## **ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПАТОЛОГИЙ**

**Аннотация:** В статье обобщены основные методологические подходы к пониманию сущности организационных патологий и их классификации по основаниям стадии жизненного цикла, взаимосвязи с организационной культурой, функциональным областям и др. Обоснована научная и прикладная значимость изучения данной проблематики при подготовке специалистов в области управления, экономики и других смежных областях.

**Ключевые слова:** организационные патологии, виды организационных технологий, организационные дисфункции.

**Abstract:** The article summarizes the main methodological approaches to understanding the nature of organizational pathologies and their classification on the basis of stage of life cycle, the relationship with organizational culture, functional areas, etc. The work substantiates the scientific and practical significance of the study this issues in the training of specialists in the field of Management, Economics and other related fields.

**Key words:** organizational pathologies, types of organizational technologies, organizational dysfunctions.

Изменяющаяся ситуация диктуют компаниям новые условия жизнедеятельности. Одним из ключевых факторов успешного функционирования организаций в условиях турбулентности становится их профессионально спроектированная, гибкая и адаптивная организационная структура. Поэтому ключевым показателем эффективности организационной структуры выступает скорость реагирования на изменения факторов внешней среды.

Если в организации проблемы в отдельных областях и сферах деятельности повторяются, а конфликты носят деструктивный характер, то их

источником выступает строение организации. Выявление этих специфических проблем и поиск способов их устранения является актуальной областью исследований, как со стороны управленцев-практиков, так и теоретиков менеджмента. В данной статье рассмотрена типология организационных проблем и ряд условий, при которых возникающие в компании противоречия приводят к организационным патологиям.

В результате проведенного теоретического анализа выявлены три группы типовых организационных проблем: субстанциональные, социокультурные и ситуационно-практические. Первая группа обусловлена свойствами организации как сложной системы, состоящей из разнородных элементов, в процессе взаимодействия которых возникает множество «естественных» противоречий между структурой и функциями управления, между общеорганизационными целями и интересами индивидов, групп и подразделений; между личностными и формальными факторами; между стабильным и устойчивым функционированием и потребностью в развитии; между интеграцией и специализацией деятельности и т.д. [1, 2, 3]. Возникновение социокультурных проблем обусловлено неадекватным учетом менеджментом особенностей национальной культуры и деловой среды при выборе того или иного типа организационной культуры. Ситуационно-практические проблемы являются следствием отсутствия необходимой системы мониторинга изменений внешней среды, неучетом топ-менеджментом особенностей стадии жизненного цикла компании при разработке стратегий, целей, бизнес-процессов и систем управления ими. Поэтому эффективность разрешения данного типа проблем обусловлена компетенциями и личностными характеристиками топ-менеджмента, поскольку в этом случае возникают неструктуризованные проблемы, требующие эвристических методов решения [4, 5].

Организационные проблемы характеризуются циклическим развитием, подобно «жизненному циклу организации», т.е. проходят стадии зарождения, роста, кризиса и разрешения [6]. Своевременное неразрешение организационных проблем (на стадии возникновения симптомов - зарождения) приводит к возникновению «организационных патологий». Данное понятие впервые введено в научный тезаурус Я. Станишкис и применялось в качестве сравнительной категории при исследовании организационных структур различного типа [1]. А.И. Пригожин продолжил развитие этого направления исследований, использовав термин «организационные дисфункции».

Анализ научной литературы позволил выделить несколько подходов к пониманию сущности организационных патологий.

В рамках рационалистического подхода это понятие определяется как дисфункция, т.е. устойчивое нарушение процесса нормального функционирования и неспособность организации достичь цели [7]. Ограничивает данный подход тот факт, что большинство организаций имеют множественные и противоречивые (конфликтующие) цели, а любое

управленческое решение имеет и преимущества и недостатки (улучшение в одной области приводит, пусть и к незначительным ухудшениям в других) вследствие ограниченности ресурсов. Следует учитывать и фактор времени, когда улучшение в краткосрочном периоде (например, максимизация прибыли) приводит к отрицательным результатам в долгосрочном (потеря доли рынка) [2]. Поэтому наряду с целевой моделью существует множество подходов к измерению эффективности организации: ресурсный подход, модель внутренних процессов, системный, ценностный подход и др. В медикалистском подходе организационная патология определяется как отклонение от нормы или организационная «болезнь», которая замедляет темпы развития организации. Ограничность подхода состоит в том, что он предполагает наличие нормативного значения для организации, однако норма в менеджменте понятие относительное и вследствие быстрых технологических инноваций динамично изменяющееся. Холистический подход трактует организационную патологию как дезорганизацию, препятствующую функционированию организации в качестве единого целого[8].

Многообразие источников патологических изменений в организации ведет к многообразию организационных патологий. Рассмотрим основные подходы к классификации организационных патологий.

Структурный поход (представители – Р. Акофф, У.Э. Деминг, А.И Пригожин, А.Дж. Стрикленд, А.А. Томпсон и др.) идентифицирует патологические состояния отдельных элементов организации.

А.И. Пригожин выделяет четыре группы: патологии в строении организации (господство структуры над функцией, автаркия подразделений, бюрократизм, стагнация); патологии в управленческих решениях (маятниковые решения, дублирование и игнорирование организационного порядка, разрыв между решением и его исполнением, демонстрирующий стиль руководства); патологии организационных отношений (неуправляемость, деструктивный конфликт, бессубъектность, клика); патологии нововведений (возвратные нововведения, вариофикация, засилье изобретательской мелочи) [7].

В соответствии с типологией С.И. Кордона выделяются: системные патологии (старение организации); патологии персонала (люмпенизация, низкий уровень развития групп); патологии служащих (сдвиг целей); патологии высшего руководства (бессубъектность и олигархия); патологические формы организационной культуры (вертикальная организационная культура и организационная шизофrenия); регрессия управленческих решений; патологии организационных отношений (избыток организационного порядка, доминирование административной рациональности над профессиональной) [9].

У.Э. Деминг фокусировался на двух группах патологий: смертельные патологии и «патологии-препятствия» [10]. Г.Р. Нив добавляет следующие: нежелание учиться у других; классовые различия и антагонизмы; отсутствие

инвестиций в развитие персонала; чрезвычайная оглядка на традиции [11].

Е.И. Комаров выдел десять патологий, которые обуславливаются дезорганизационной культурой: дезинформация, целевая дезориентация, дисбаланс функций и задач, нарушение связей, непрофессионализм, нерациональное использование времени, ресурсная изоляция, необоснованные решения, разрыв решений от их реализации, слабая обратная связь и т.д. [12]. Чертты патологического состояния интегрируются в синдроме «большого бизнеса» К. Татеиси: многочисленный и высокоцентрализованный управленческий аппарат; всеохватывающая система специальных форм и процедур принятия решений; слабое взаимодействие подразделений организации; медленные реакции на требования рынка и запросы потребителей и т.д. [13].

И. Адизес и др. связывают возникновение тех или иных видов патологий с определенной фазой (стадией) жизненного цикла организации, т.е. для каждой стадии (по И. Адизесу их десять) характерны свои проблемы и, соответственно, организационные патологии [14]. Н.В. Мысин выделяет три типа оргпатологий: генетические (деструкции), функциональные (дисфункции), патологии развития (адаптации) [8].

Психо-холистический подход предложили М.Ф.Р. Кете де Врие и Д. Миллер, дополнили И. Грошев, П. Емельянов. Первые предлагают паноптикум патологических организаций на основе психопатологических критериев описания особенностей поведения личности, адаптированных для организаций: параноидная; принудительная, драматическая (демонстративная), депрессивная, шизоидная [15].

Таким образом, большое разнообразие подходов к типологизации организационных патологий свидетельствует о научной и прикладной значимости данной проблемы, что должно найти отражение в модели компетенций менеджеров всех иерархических уровней. Образовательные программы подготовки в области менеджмента, а также подготовки финансовых менеджеров, менеджеров по управлению человеческими ресурсами и др. должны содержать дисциплины по теории организационных патологий, их диагностике и идентификации, методов и способов предупреждения и предотвращения.

### **Использованные источники:**

1. Прошуний П.И., Фокина Т.П. Организационные патологии: сущность и классификация // Известия Сарат. ун-та. Т. 3 Вып. 2, 2003. С. 95-102.
2. Радионов В.В., Чередникова Л.Е., Петухова С.В. Управленческие решения: технология, методы и инструменты: учебное пособие по специальности «Менеджмент организации». М.: Изд-во: Омега-Л, 2010. 398 с.
3. Никифорова Л.Е., Харченко А.А. Управление организационными изменениями в компании: оценка соответствия организационного дизайна стратегическим целям и организационным характеристикам // Сибирская финансовая школа, 2010. № 4 (81). С. 116-127.
4. Теория организаций и организационное проектирование / Под ред. Т.П. Фокиной, Ю.А. Корсакова и др. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1997. С. 105.
5. Никифорова Л.Е., Свириденко Д.И. Управление инновационными организациями: стратегический подход // Сибирская финансовая школа, 2011. № 6 (89). С. 17-29.
6. Плешакова Е. Ю. Изменение патологий менеджмента в зависимости от стадии жизненного цикла организации // Современный менеджмент: проблемы и перспективы. СПГЭУ, 2015. С. 111-115.
7. Пригожин А. И. Дезорганизация: причины, виды, преодоление. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 402 с.
8. Мысин Н.В. Теория социального управления. СПб.: Изд-во Северо-Западной академии государственной службы, 1998. С. 276-277
9. Кордон С.И. Организационная патология. Пермь, 1997. С. 24-49.
10. Деминг В.Э. Выход из кризиса. Тверь: Альба, 1994. 316 с.
11. Нив Г.Р. Пространство доктора Деминга. Тольятти: Городской общественный фонд развития через качество, 1998. С. 77-80.
12. Комаров Е.И. Организационные и дезорганизационные методы управления как составляющие организационной и дезорганизационной культуры предприятия // Управление персоналом, 2000. № 11. С. 115-119.
13. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства: Практическая философия бизнесмена: Пер. с англ. – М., 1990. 198 с.
14. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации: Пер. с англ. СПб.: Питер, 2007.
15. Рюттингер Р. Культура предпринимательства. М.: Эком, 1994. С. 113-120.

**УДК 658. 5**

*Евстигнеева О.А., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Финансы и кредит»  
Тольяттинский государственный университет  
Россия, г. Тольятти*

## **ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Статья посвящена рассмотрению сути бюджетирования на предприятии и важности такой функции бюджетирования как контроль. Внутренний контроль может проводиться несколькими методами. Отмечена важность управленческого учета. Выявлена основная проблема при постановке бюджетирования на предприятии.*

*Ключевые слова:* бюджетированит, контроль, управленческий учет, финансовое состояние, показатель.

*Евстигнеева О.А.,  
candidate of economic sciences  
Associate Professor of the "Finance and Credit"  
Togliatti State University  
Russia, Togliatti*

## **INTERNAL CONTROL SYSTEM BUDGETING COMPANIES**

*The article considers the essence of budgeting in the company and the importance of budgeting as a function of control. Internal control can be carried out by several methods. The importance of management accounting. The basic problems in the formulation of budgeting in the company.*

*Keywords:* budgeting, control, management accounting, financial condition, figure.

Бюджетирование представляет собой инструмент разработки финансовых планов предприятия. С помощью данного инструмента принимаются экономические и финансовые управленческие решения, которые будут иметь влияние на будущие события, в основе чего лежит систематическая обработка информационных данных. Развитие эффективного управления предприятием, стремление достичь им стратегических целей и расширение бизнеса в процессе быстроразвивающегося и диверсифицированного бизнеса является перспективами применения бюджетирования.

Бюджетирование обладает следующими функциями: учетная, контрольная, плановая, аналитическая, мотивационная, коммуникационная, координационная.

Особое внимание в данном исследовании необходимо уделить контрольной функции бюджетирования.

Данная функция является в системе бюджетирования достаточно значимой, так как требует исполнения законов, договоров, сравнения плановых значений с фактически полученными результатами, при этом выявляя отклонения возможно проанализировать слабые и сильные стороны коммерческой организации.

Контрольная функция бюджетирования с применением управленческого учета позволит получить отклонения факта от бюджетных данных.

Выгода от внедрения системы бюджетирования и контроля за ее исполнением заключается в эффективности рассматриваемой системы, что позволит окупить затраты ее внедрение и разработку.

Специфика деятельности предприятия, наличие высококвалифицированных специалистов в области бюджетирования и компьютерной техники влияет на процесс внедрения и разработки системы бюджетирования.

Правильно выстроенная система бюджетирования повышает способность предприятия адаптироваться к изменениям внутренней и внешней среды.

Контроль – это процесс обеспечения уверенности в том, что организация достигает своих целей. Контроль является одной из завершающих стадий управления финансами организации, выступает необходимым условием управления ими. Контроль определяет все стадии индивидуального кругооборота фондов, начиная с авансирования средств в производственные запасы и заканчивая процессом реализации готовой продукции и поступления выручки на счет организации в банках. Финансовый контроль как понятие субъективное представляет собой метод управления денежными потоками и финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов [99]. Объектом финансового контроля являются финансовые показатели организации. Система сквозного контроля за финансовыми показателями направлена на:

- увеличение управляемости и адаптации организации к непрерывно изменяющимся условиям на товарных и финансовых рынках;
- обеспечение своевременного получения финансовой информации о необходимости корректирования стратегии и тактики управления финансами.

Мы считаем, что внутренняя контрольная среда (система внутреннего контроля) должна быть представлена субъектами разных уровней финансовой службы, распределенными в зависимости от значимости в совокупном контролльном действии (таблица 1).

Таблица 1

## Контроль за показателями по уровням финансовой службы

Субъекты внутреннего контроля	Характеристика полномочий
Первый уровень - финансовый директор	Осуществляет финансовый контроль в рамках полномочий непосредственно за деятельность всей организации с помощью менеджеров других уровней в области финансов
Второй уровень - начальники отделов финансовой службы	В их обязанности входят контрольные функции на уровне отделов
Третий уровень - главные специалисты	Контрольные функции на уровне операций, процессов, циклов финансово-хозяйственной деятельности (ведущий экономист)
Четвертый уровень - рядовые специалисты	Реализуют функции контроля в целях реализации служебных обязанностей (функций), закрепленные за ними (сотрудники финансовой службы и службы бухгалтерского учета)

Основную ответственность за правильное функционирование системы внутреннего контроля как инструмента управления несет руководство. Владельцы организации заинтересованы в его эффективности, так как контроль способствует снижению рискованности вложений.

В основе рассматриваемого распределения – свойства значимости субъектов контроля. В теоретическом аспекте (идеальная система внутреннего контроля) и в практическом аспекте ценность специалистов может увеличиваться (уменьшаться) в зависимости от его личного вклада в совокупный контроль действия.

Важным фактором для предприятия является правильно и адекватно выстроенная система бюджетирования как со стороны программного обеспечения, так и экономической и финансовой структуры. Данная реализация проекта позволит снизить риск возникновения кризисных ситуаций, связанных как с внешними так и с внутренними обстоятельствами, улучшить координацию подразделений, усилить мотивацию сотрудников и руководителей подразделений, спрогнозировать финансовые результаты, разграничить ответственность между подразделениями.

Таким образом, бюджетирование является основой:

1. Получения оценки экономической службой всех составляющих анализа финансового состояния;

2. Планирования деятельность предприятия и принятия управленческих решений на основе его на перспективу;

3. Стабилизации и укоренения финансовой дисциплины и доведения до структурных подразделений интересов и целей предприятия, а также интересов собственников.

На предприятии можно выделить 5 этапов постановки системы бюджетирования [1]:

- этап 1 — формирование финансовой структуры;
- этап 2 — создание структуры бюджетов;
- этап 3 — разработка методик и процедур управленческого учета;

- этап 4 — разработка регламента планирования;
- этап 5 — внедрение системы бюджетирования.

Целью первого этапа постановки системы бюджетирования (формирование финансовой структуры) является разработка модели структуры, которая позволит установить ответственность за выполнение бюджетов и осуществлять контроль за источниками появления доходов и расходов.

На втором этапе (создание структуры бюджетов) формируется общая схема создания сводного бюджета предприятия.

В результате исполнения третьего этапа создается учетно-финансовая политика предприятия, т.е. правила консолидации и ведения производственного, операционного и бухгалтерского учета в соответствии с ограничениями, которые были приняты при мониторинге и составлении бюджетов.

Четвертый этап основан на формировании регламента планирования, который определяет процедуры мониторинга, планирования и анализа причин невыполнения бюджетов и текущего исправления бюджетов.

На пятом этапе происходит внедрение системы бюджетирования. Он включает составление операционного и финансового бюджетов на планируемый период, проведение сценарного анализа, корректировку системы бюджетирования по результатам анализа ее соответствия потребностям [3].

Бюджетное планирование деятельности коммерческой организации дает дополнительные возможности руководству и структурным подразделениям оценивать принимаемые управленческие решения, анализировать, контролировать и распределять ресурсы конкретного подразделения, стремиться к достижению поставленных целей (в разрезе каждого подразделения целей), проектировать перспективы развития персонала и снижать уровень критических ситуаций.

После планирования финансово-хозяйственной деятельности наступает время контроля.

Одним из методов внутреннего контроля является метод независимых проверок или независимый аудит затрат.

Внутрихозяйственный контроль затрат на производство осуществляется посредством процедур, вытекающих из документальных и фактических приемов и методов. Если контрольные функции осуществляются несвоевременно, то их результаты могут утратить свою полезность. Данная проблема имеет широкое распространение, когда при многих традиционных подходах контроль осуществляется бухгалтерами-аналитиками, основной упор делается на ошибки, вместо того чтобы дать управленческому персоналу и руководителю предприятия информацию, ориентированную на будущее, на основе которой можно было бы предпринимать эффективные действия [3].

Аналитические процедуры должны широко применяться при контроле

затрат, т.к. анализ является одним из методов контроля, который позволяет выявить факты недостоверности отчетности, дать оценку финансовому состоянию предприятия, выявить внутренние резервы и др. Исходя из этого анализ следует рассматривать как важнейшую процедуру системы внутреннего контроля затрат производственного предприятия, с помощью которой мобилизуются резервы повышения эффективности производственной и управленческой деятельности предприятия.

Проблема снижения затрат является одной из самой актуальной для многих предприятий реального сектора экономики. Возможность снижения затрат зависит от коммерческой организации. Аудитор на основании результатов проверки дает рекомендации по снижению себестоимости продукта.

Целью аудита является установление обоснованности и достаточной аргументированности от руководителей структурных подразделений понесенных затрат.

Также одним из методов внутреннего контроля является метод анализа отклонений. Эффективный контроль затрат может быть достигнут только путем сравнения (сопоставления) фактических затрат с соответствующими бюджетами, нормами, нормативами и стандартами. Внутренний контроль затрат целесообразно проводить управленческим персоналом разных уровней и центров ответственности на основе первичной учетной информации в натуральном и денежном выражении на основе анализа отклонений [1].

Система внутреннего контроля исполнения бюджетов структурных подразделений включает в себя:

1. Текущее принятие управленческих решений исходя из выбора оптимальной альтернативы для достижения бюджетного значения.
2. Поступление от центров ответственности (структурных подразделений) финансовой службе информации о выполнении бюджета.

Одним из самых мощных инструментов создания эффективного производства является планирование и нормирование. Для всех стандартных операций определяются нормативные показатели, а затем отслеживаются отклонения фактических данных от нормы.

Основная сложность планирования и нормирования сегодня-это отсутствие обоснованной нормативной базы.

В этих условиях плановые нормы, по мнению автора, могут рассчитываться на основе статистических данных, которые корректируются с учетом возможных изменений (таких как инфляция, предполагаемые темпы роста тех или иных статей расходов в зависимости от увеличения объема реализации продукции и т.д.).

Одним из важнейших инструментов оперативного и стратегического контроллинга является формирование систем показателей. Система показателей – важный информационный инструмент контроллинга, относящийся к неформализованным методам контроллинга, базирующимся

на информации системы управленческого учета и системы учета в целом [4, с. 69]. Система показателей – совокупность взаимосвязанных величин, всесторонне отображающих состояние и развитие организации.

Благодаря бюджетированию на предприятии появляется возможность получать точную информацию, сравнивать намеченные цели с действительными результатами его деятельности. Роль бюджетирования в управленческом учете состоит в том, чтобы отражать движение денежных средств, финансовых ресурсов, активов предприятия в максимально удобной форме, своевременно представлять соответствующие показатели финансовой деятельности в наиболее приемлемом для принятия эффективных управленческих решений виде [2].

Анализируя перечень проблем при использовании на предприятии системы бюджетирования, формирования управленческих данных и отчетности основной и главной проблемой является низкий уровень автоматизации существующих процессов и частичный характер их проведения, а также низкая заинтересованность руководства и слабые управляющие воздействия в части постановки задач программистам и экономистам.

**Использованные источники:**

1. Гудков А.А. Система контроля затрат в условиях экономической неопределенности и предпринимательского риска. -Управленческий учет и финансы.- 03 (39) 2014.- с. 214-231.
2. Измельцева О.А. Концептуальные основы формирования реального информационного поля на основе управленческого учета. Вестник Казанского технологического университета.- 2009. -№ 2.- С. 146-150.
3. Мусин С.Л. Построение системы внутреннего контроля исполнения бюджетов. Вестник СамГУПС.- 6(18), Том1, 2009.- с. 168-171.

**УДК 338.2**

**Емельянович А.А., к.э.н.**

**Поленок А.Е.**

**студент гр. 251-маг**

**НГАСУ (Сибстрин)**

**Российская Федерация, г. Новосибирск**

**ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ  
МАЛОГО БИЗНЕСА**

**Аннотация:** В статье рассмотрены особенности планирования на малых предприятиях, подходы к бизнес-планированию на предприятиях сегмента в современных экономической ситуации.

**Ключевые слова:** бизнес-планирование; малый бизнес; бизнес-план.

**Abstract:** In the article the peculiarities of planning in small businesses, approaches to business planning at the enterprises of this segment in the current economic conditions.

**Key words:** business planning; small business; business plan

Для понимания основных отличительных факторов при осуществлении бизнес-планирования на предприятиях малого бизнеса, представляется необходимым, прежде всего, остановиться на изменении критериев сегментирования бизнеса. Данные критерии устанавливаются с 2007 года, исходя из численности сотрудников, выручки (а с 1 августа 2016 года – дохода) предприятия, а также дополнительного критерия для ООО – суммарная доля участия в уставном капитале государства, муниципальных образований, общественных организаций, иностранным организациям и организациям, не являющимся субъектами малого и среднего бизнеса. Динамика изменения критериев численности и доходности представлена в таблице 1. Существенным изменениям подвержен, прежде всего, показатель доходности.

Таблица 1 – Показатели отнесения предприятия к малому бизнесу

Наименование показателя	2008	2013	2015	2016
Максимальная численность сотрудников, чел.: - микропредприятия - малые предприятия	15 100	15 100	15 100	15 100
Предельная выручка (доход), млн. руб.: - микропредприятия - малые предприятия	60 400	60 400	120 800	120*) 800*)

Примечание. \*) С 01.08.2016 года изменился сам критерий: теперь это не предельная выручка от реализации товаров (работ; услуг), а доход от предпринимательской деятельности. Изменился также подход к расчету численности: теперь это не средняя, а среднесписочная численность.

Критерии приведены именно для указанных периодов в связи с тем, что первоначально до внесения поправок в 2015 году в № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации определялось, что значения выручки устанавливаются кабинетом министров один раз в пять лет для соответствия данного критерия изменениям экономической конъюнктуры [1].

Таким образом, на текущий момент предприятие может быть отнесено к малым, если его среднемесячный доход от предпринимательской деятельности не превышает 66,7 млн.руб. Сегмент рынка, относящийся к малому бизнесу, значительно расширился. Ранее бизнес при таком критерии относился к среднему бизнесу. Данные меры были приняты для поддержки развития сегмента, который в развитых экономиках, наряду со средним бизнесом, служит базой развития экономики.

Однако, несмотря на все законодательные подвижки и реверансы государства в адрес малого бизнеса в России, предприятия, относящиеся к данному сегменту, по-прежнему относятся к высокорисковым при рассмотрении вопроса инвестирования в них. В первую очередь этот факт находит отражение в подходах к кредитованию бизнеса со стороны банков.

По сравнению с крупным бизнесом, требования банков в части обеспечения, стоимости кредитов, подходов к анализу финансовой деятельности значительно жестче. Так, если крупные корпоративные клиенты, т.е. клиенты с годовым доходом, превышающим 2 млрд.руб., могут получить в банках ТОП-10 и некоторых других коммерческих банках кредитные ресурсы на пополнение оборотных средств под процентную ставку даже ниже учетной ставки ЦБ РФ, то средневзвешенная процентная ставка для предприятий сегмента МСБ составляет 18,3 % в 2016 году [2]. При этом динамика кредитного портфеля по данному сегменту отрицательная.

Здесь наблюдается закономерность и парадокс банковского финансирования: с одной стороны, высокие ставки оправданы повышенными рисками банка из-за рисков самого сегмента бизнеса, с другой стороны, именно высокий процент по кредиту часто является одной из причин повышенной рискованности бизнеса. Всем понятно, что кредитование целесообразно в случае, если прибыль перекрывает банковский процент и при этом в достаточном количестве остается у предпринимателя.

Понизить рискованность предпринимательской деятельности в малом бизнесе возможно за счет создания отраслевых кластеров. Так, например, в строительном кластере у предприятий малого и среднего бизнеса появляются надежные каналы сбыта продукции и услуг (в лице партнеров по кластеру). Входящие в отраслевой кластер финансовые организации могут предоставлять участникам кластера кредиты на более выгодных условиях, чем сторонним организациям [3].

В этой связи вопрос о снижении рисков предпринимательской деятельности с помощью такого инструмента, как бизнес-планирование, становится все более актуальным и острым. Знаковым является тот факт, что студенты, оканчивающие ВУЗ по направлениям «Менеджмент» и «Экономика» все чаще выбирают тему квалификационной работы, связанную с бизнес-планированием (либо составление бизнес-плана, либо разработка некоторых его элементов, как правило, расчетной части). Доля таких работ составляет значительный процент в общей массе. Увеличилось количество дисциплин, которые тем или иным образом позволяют погрузиться в данную тему.

Безусловно, бизнес-план не является панацеей и универсальным средством для прогнозирования динамики развития малого предприятия на любом этапе – будь то start up, либо период расцвета бизнеса. Но в любом случае, процесс разработки и утверждения бизнес-плана позволяет предпринимателю более полно и комплексно рассмотреть возможности и

угрозы своего бизнеса, предвосхитить возможные проблемы, хеджировать некоторые риски.

Применение методов бизнес-планирования, охватывает практически все разделы менеджмента, приводит к системности принятия решений, заложить механизм поиска наиболее оптимальных и выгодных действий, исходя из внешней и внутренней среды организации, тем более, что отечественный малый бизнес часто работает в условиях экономической и правовой неопределенности.

В рамках бизнес-планирования реализуется проектный подход к управлению и планированию деятельности малого предприятия. Данный подход наиболее эффективен именно на уровне мелких и средних компаний, стремящихся целенаправленно вкладывать инвестиции и точно оценивать их эффективность компании в целом [4].

В целом структуру бизнес-планирования можно представить схемой (рис.1):

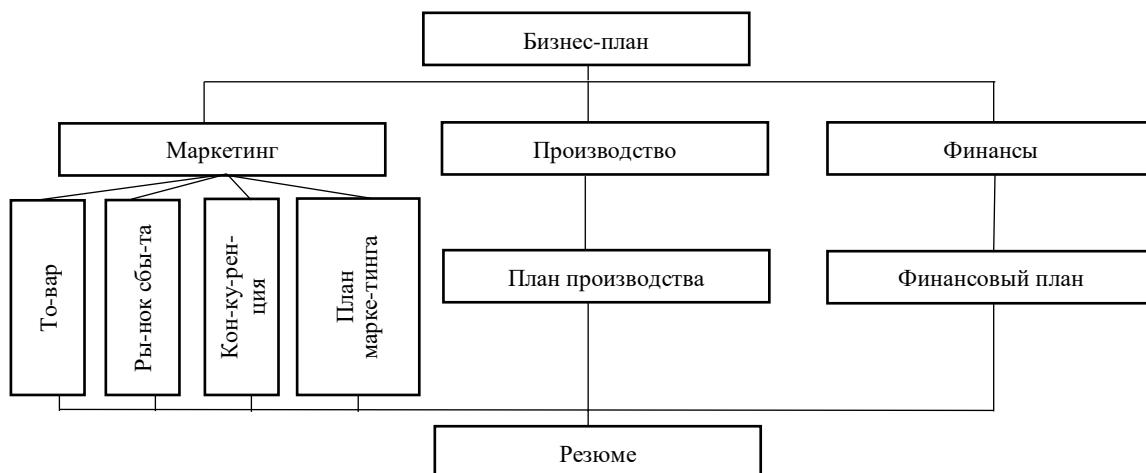


Рисунок 1 – Схема бизнес-планирования

Перечислив причины, по которым организациям малого бизнеса стоит больше внимания уделять планированию бизнеса, следует перечислить рекомендации для малых предприятий при переносе подходов, которые характерны в первую очередь для крупных игроков бизнеса и нуждаются в адаптации для малого бизнеса:

- 1) малые предприятия являются наиболее высокорисковыми, поэтому при планировании оставлять меньший процент допустимых допусков на ошибки, т.к. они могут привести к краху;
- 2) низкий уровень финансового менеджмента, часто - отсутствие опыта планирования, что требует от предпринимателя понимания о необходимости повышения квалификации кадров и собственной финансовой грамотности;
- 3) для наработки навыка планирования на длительные периоды уместно сосредоточиться первоначально на краткосрочном планировании с

постепенным увеличением срока прогнозирования;

4) на малом предприятии следует ставить более конкретные планы и менее глобальные цели, чем у крупных игроков рынка;

5) по возможности предусматривать все возможные факторы влияния на бизнес внешней среды.

При осуществлении бизнес-планирования на малом предприятии желательно не формально подходить и к самой структуре бизнес-плана, используя шаблоны, а разрабатывать его с учетом отраслевой специфики, при необходимости менять его структуру, больше внимания уделять «узким моментам», выбирать приоритетное направление.

На рисунке 2 отображен пример структуры бизнес плана, которой может быть использован для действующего производственного малого предприятия. Производство требует более детальной проработки производственного плана, включающего подбор оборудования, описания и оптимизации бизнес-процессов, поиска наиболее экономичных и, вместе с тем, качественных сырья и материалов, а так же тщательного расчета и анализа показателей объемов выпуска продукции.

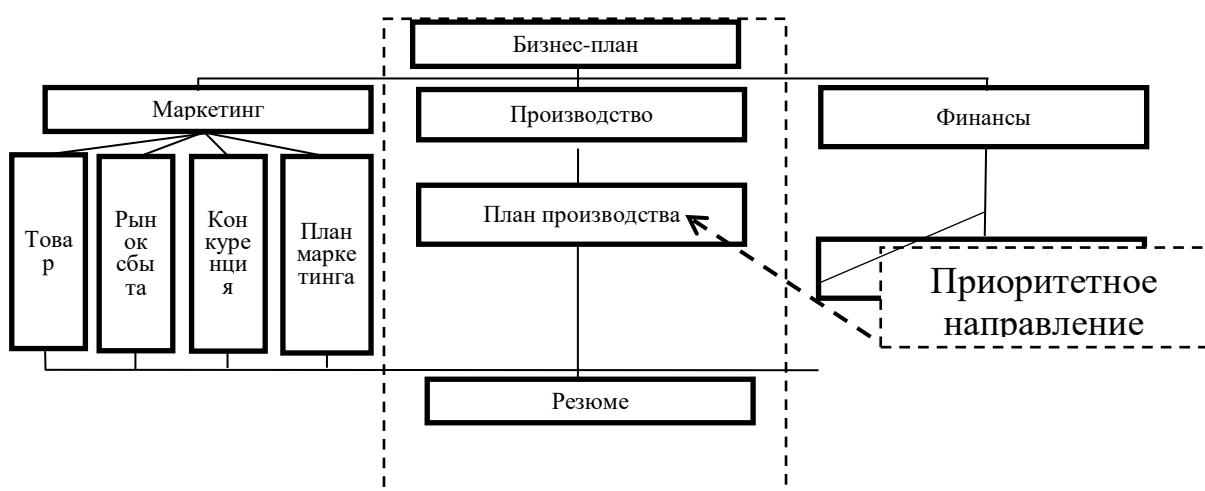


Рисунок 2 – Пример выбора приоритетного направления бизнес-планирования

Несмотря на перечисленные выше проблемные зоны малого бизнеса, при осуществлении планирования стоит учесть и преимущества сегмента:

- 1) более спокойная и понятная внутренняя среда организации;
- 2) возможность быстрого реагирования и быстрой корректировки планов при изменении внутренних факторов и факторов внешней среды;
- 3) дополнительные возможности, по сравнению с крупным бизнесом, для создания благоприятной обстановки внутри организации и формирование дополнительных «бонусов» для развития бизнеса за счет синергетического эффекта.

В заключении хотелось бы отметить точку зрения Кулягиной Е. А. и Прониной М. Е., которая сводится к следующему: для качественного

планирования на предприятиях малого бизнеса, необходимо, в первую очередь, на федеральном уровне решить все теоретические, методологические и организационные проблемы, связанные с созданием в России эффективной системы внутрифирменного планирования. Также, для того, чтобы идти в ногу с другими экономически развитыми странами, необходимо детально изучить их методику, структуру, заимствовать мировой опыт, использовать зарубежную литературу и программные продукты [5].

**Использованные источники:**

1. Гарант – информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru/news/637174/#ixzz4PsFalaQ8> – Загл. С экрана (Дата обращения 19.11.2016)
2. Рынок. Финансы. Недвижимость [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://sia.ru/?section=484&action=show\\_news&id=322777](http://sia.ru/?section=484&action=show_news&id=322777) Загл. С экрана (Дата обращения 19.11.2016)
3. Роль кластеризации в повышении конкурентоспособности строительных организаций Новосибирской области Чернобровина А.Б. // Конкурентный потенциал развития России в условиях нового технологического уклада. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной памяти заслуженного экономиста России доктора экономических наук, профессора Р.М. Гусейнова. - 2015. - С. 157-162.
4. Коложвари Ю.Б. Место проектного подхода в современной практике менеджмента / Материалы VIII Всероссийской научно-технической конференции, посвященные 85-летию со дня образования НГАСУ (Сибстрин) Актуальные вопросы строительства. 2015 г. С. 340-344.
5. Кулягина Е. А., Пронина М. Е. Использование зарубежного опыта финансового планирования на российских предприятиях // Апробация. 2016. № 5 (44). С. 127-129.

**УДК 005.95/.96**

**Железнova О.А.**  
*магистрант 3 курса*  
*факультет магистратуры и аспирантуры*  
*кафедра Управление персоналом*  
*РАНХиГС при Президенте Российской Федерации*  
*ПИУ им. П.А. Столыпина*  
*Россия, г. Саратов*

**ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫЙ  
ФАКТОР В РАБОТЕ ПЕРСОНАЛА МЧС РОССИИ**

В статье организационная культура представлена как социально значимый фактор в работе персонала Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий. Рассмотрены основные проблемы формирования организационной культуры в системе МЧС России.

Актуальность данной темы определяется тем, что организационная культура в современном мире рассматривается как мощный стратегический инструмент, позволяющий направлять всех сотрудников на достижение общих целей.

Ключевые слова: организационная культура, миссия, моральные ценности, стратегическая цель, социально-психологический климат, Кодекс чести.

In the article the organizational culture is presented as a socially significant factor in the Russian Federation, the Ministry of Personnel of Civil Defence, Emergencies and Elimination of Consequences of Natural Disasters. The main problems of formation of organizational culture in the system EMERCOM of Russia.

The relevance of this topic is determined by the fact that the organizational culture in the modern world is seen as a powerful strategic tool to guide all employees to achieve common goals.

Организационная культура представляет собой систему правил, норм и моральных ценностей, которые регламентируют отношения между сотрудниками одной организации. В культуре отражается социально-психологический климат, ценности, традиции, обычаи, обряды, фирменная одежда, знаки отличия, награды и т.п.

Организационная культура в современном мире рассматривается как мощный стратегический инструмент, позволяющий направлять всех сотрудников на достижение общих целей [2, с. 138].

Формирование любой организационной культуры начинается с определения миссии организации. Определить миссию как ценностно-целевой ориентир очень важно, так как она является той фундаментальной основой, на которой выстраиваться организационные цели, принципы, технологии, критерии принимаемых решений и затрагивает все стороны деятельности – кадровую, материально-техническую, служебно-профессиональную, финансовую.

Миссия Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий – это повышение уровня безопасности жизни населения, недопущение гибели людей в результате чрезвычайных ситуаций.

С.П. Роббинс определил десять основных характеристик организационной культуры: [1, с. 12]

- личная инициатива;
- направленность действий;
- готовность сотрудника пойти на риск;
- согласованность действий;
- обеспечение свободного взаимодействия, помощи и поддержки подчиненным со стороны руководящего состава;
- степень отождествления каждого сотрудника с организацией;

- система вознаграждений;
- перечень инструкций и правил, которые необходимы для контроля и наблюдения за поведением сотрудников;
- готовность каждого сотрудника открыто выражать свое личное мнение;
- степень взаимодействия внутри подразделения, при которой взаимодействие выражено в формальной иерархии и подчиненности.

Организационная культура – это неотъемлемая часть жизнедеятельности любой организации, которая оказывает существенное влияние на конечный результат её деятельности.

Организационная культура в системе МЧС России выполняет ряд необходимых социально-значимых функций:

- Охраняет — создает барьер, который ограждает Министерство от нежелательных внешних воздействий;
- Интегрирует — усиливает социальную стабильность Министерства. Организационная культура сплачивает сотрудников и обеспечивает присущие для данной организации стандарты поведения;
- Регулирует — контролирует и формирует восприятие и поведение, необходимые в данной организации;
- Адаптивная — создаёт чувство сплоченности всех работников организации;
- Ориентирует — направляет деятельность личного состава МЧС России в необходимое русло, придает общий смысл их работе;
- Мотивирует — усиливает преданность данной организации и вовлечённость каждого сотрудника в общее дело, создает необходимые стимулы для деятельности;
- Формирует имидж организации – создает образ МЧС России в глазах окружающих. Образ в свою очередь является - это результат непроизвольного синтеза восприятия людьми отдельных элементов культуры в единое целое. Данная функция оказывающее, большое воздействие на эмоционально-психологическое восприятие.

В соответствии с функциями Министерства и приоритетными направлениями государственной политики в данной сфере деятельности стратегическими целями МЧС России являются:

Первая стратегическая цель – это обеспечить готовность системы гражданской обороны для защиты населения, культурных и материальных ценностей на территории РФ от опасностей, возникающих в результате ведении военных действий, а также при ликвидации последствий террористических акций и крупномасштабных чрезвычайных ситуаций;

Вторая стратегическая цель – это защита территории и населения от ЧС техногенного и природного характера;

Третья стратегическая цель - это обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах.

Признаки развитой организационной культуры Министерства относятся наличие в ее деятельности определенных важнейших элементов: базовые ценности и цели организации (служение обществу, коллективизм, уважение к сотруднику, социальная справедливость и др.).

При формировании организационной культуры в системе МЧС России возникло ряд трудностей, связанные с индивидуальными культурными навыками сотрудников, такими как образовательные, профессиональные, интеллектуальные, политические и другие. Основная проблема заключается в необходимости оптимизировать межличностные отношения и направить их в единое русло. Личный состав МЧС России должен безукоснительно, самоотверженно и четко выполнять поставленные перед ним задачи. Каждый сотрудник должен обладать такими профессионально-важные качества, как дисциплинированность, ответственность, пунктуальность, способность рационально действовать в экстремальных ситуациях, внимательность, ассоциативность мышления, выносливость и умение работать в команде.

При этом он должен быть верен идеалам своего Министерства, уважать и чтить государственные символы Российской Федерации, в частности символику МЧС России, использовать предоставленные государством полномочия разумно, не нарушая закона, служить во имя обеспечения безопасности жизни граждан России и каждого конкретного человека, нуждающегося в помощи [5, с.1 ]. Кодекс чести сотрудника МЧС России прописано, что долг чести руководящих кадров МЧС России – это сочетание требовательности и ответственности для создания здорового морально-психологического климата в подчиненных подразделениях, формирование нравственной культуры личного состава МЧС России, забота о подчиненных, обеспечение их социально-правовой защищенности, окружение вниманием ветеранов, а также оказание помощи семьям сотрудников, которые погибли при исполнении служебного долга.

Деятельность личного состава МЧС России регламентирована нормативно-правовыми актами, которые охватывают фактически всю сферу деятельности.

Межличностные отношения сотрудников МЧС России в служебно-профессиональной деятельности подчиняются требованиям законов, установившимся традициям.

Однозначно, организационная культура является социально-значимым фактором деятельности Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий. Она помогает регулировать поведение членов данной организации, выстраивая некоторые границы, в рамках которых это поведение допустимо [4].

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что все внутренние изменения, происходящие в Министерстве, в первую очередь затрагивают организационную культуру.

### **Использованные источники:**

1. Олейников И. Такие разные организационные культуры. // Корпоративная культура № 2 (14) 2007. 12—14 с.
2. Румянцева З.П., Саломатин Н.А. Менеджмент организаций: Учебное пособие / Под ред. З.П. Румянцевой и Н.А. Саломатина. — М.: Изд - во «Инфра-М», 2003. — 280 с.
4. Кодекс чести сотрудника системы Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий//с.1-2
5. Пригожин А.И. Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, 2003, — 691 с.

**УДК 331.108**

*Zaykovskaya A.A., к.социол.н.*

*доцент*

*кафедра «Менеджмент»*

*Иркутский государственный университет путей сообщения*

*Россия, г. Иркутск*

## **СПОСОБЫ МОТИВИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

*В статье рассматриваются проблемы эффективной мотивации работников в период кризисной экономической ситуации развития организации. Предлагается комплекс мер, направленных на удержание ключевых сотрудников, минимизацию рисков возникновения конфликтных ситуаций при увольнении других.*

*Ключевые слова: система управления персоналом, мотивация персонала, кадровый менеджмент, материальная мотивация, нематериальная мотивация.*

**УДС 331.108**

*Zaykovskaja A., candidate of sociological sciences,  
an associate professor of department "is Management"*

*Irkutsk state university of ways of report*

*Russia, Irkutsk*

## **METHODS OF REASON OF PERSONNEL IN THE CONDITIONS OF CRISIS**

*In the article the problems of effective motivation of workers are examined in the period of crisis economic situation of development of organization. The complex of the measures sent to withholding of key employees is offered, minimization of risks of origin of conflict situations at a discharge other.*

*Keywords: control system by a personnel, motivation of personnel, skilled management, tangible motivation, intangible motivation.*

Известно, что только те люди, которые осознают смысл своей

деятельности и стремятся к достижению и личных целей, и целей организации, могут рассчитывать на получение высоких результатов. Формирование таких работников – задача современного мотивационного менеджмента.

Важно подчеркнуть, что в настоящее время проблема эффективной мотивации и стимулирования персонала достаточно обширно рассматривается в научной и публицистической литературе. Большой вклад в исследование проблем мотивации и стимулирования труда внесли зарубежные исследователи: А. Маслоу, К. Альдерфер, Дуглас МакКелланд, Ф. Герцберг, В. Врум, К. Мадсен, Дж. Аткинсон, Г. Мэрфи, Ф. Олпорт. Среди отечественных ученых, стоявших у истоков формирования концепций мотивации трудовой деятельности, следует назвать А.Л. Еремина, Е.И. Комарова, Н.А. Жданкина, С.С. Горячева, В.В. Лукашевича, А.И. Турчинова, В.И. Герчикова, В.Н. Федосеева [2].

В данной же работе представлены научно обоснованные теоретические положения, позволяющие спроектировать проблему эффективной мотивации персонала на развитие современных предприятий в кризисной экономической ситуации.

Очевидно, что кризисная ситуация грозит компании не только финансовыми проблемами и утратой своих позиций на рынке, но и потерей квалифицированных кадров, без которых преодолеть данный период невозможно. В связи с чем, удержание ключевых сотрудников — одна из основных задач менеджмента на данном этапе, и достигнуть этой цели возможно, если своевременно информировать персонал и реализовать адекватную систему мотивации.

Программа вывода компании из кризиса, как правило, предполагает проведение радикальных преобразований в условиях крайней ограниченности ресурсов, в первую очередь финансовых и временных. Поэтому при проведении антикризисной программы в области управления персоналом необходимо решить две основные задачи: удержание и вовлечение в реализацию мероприятий по стабилизации ситуации одних сотрудников; минимизация рисков возникновения конфликтных ситуаций при увольнении других. В какую группу попадет каждый сотрудник — «удерживаемых» или «увольняемых» — зависит как от общих планов компании по выходу из кризиса, так и от выбранных направлений развития.

Успешное решение перечисленных задач требует разработки и реализации комплекса мер, направленных на обеспечение адекватного понимания всеми сотрудниками текущей ситуации и перспектив ее развития в соответствии с планами руководства по преодолению сложностей в развитии организации, а также на мотивирование сотрудников на необходимые компании действия (работа в прежней или иной должности, увольнение).

С точки зрения управления персоналом кризисная ситуация опасна тем,

что сотрудники чувствуют себя некомфортно из-за неуверенности в завтрашнем дне, оказываются вовлечеными в обсуждение слухов происходящего в организации, что плохо сказывается на эффективности их работы. Кроме того, многие начинают увольняться или планируют это сделать.

В связи с чем, исследователи рекомендуют оповещать сотрудников о реальной текущей ситуации в компании и планах выхода из кризиса. Информировать о том, какие действия запланированы менеджментом для выхода из кризиса, какие цели и задачи поставлены перед ними самими, что может улучшить психологическое состояние работников и способствовать их лояльности [1].

Осведомленность работников о делах компании и осознание своей роли в ней способствуют росту доверия к руководству и, следовательно, большей поддержке антикризисных мер. Напротив, утаивание информации ведет к появлению слухов и дестабилизирует работу в коллективе.

Чтобы обеспечить понимание и облегчить восприятие сотрудниками разъяснительной информации, важно правильно определить целевую группу. Выбор способа передачи информации зависит также от статуса сотрудников и размеров компании. Можно использовать личный контакт, обращение, распространяемое по электронной почте, или взаимодействие с «рабочими советами».

Так, личное общение с ключевыми специалистами или проведение открытых совещаний с участием всех сотрудников - один из наиболее распространенных способов снижения неопределенности. В такой ситуации менеджмент может лучше понять настроения в коллективе и оперативно решить наиболее важные проблемы. Корректировка организации личного контакта зависит от количества штатных сотрудников, от удаленности филиалов от головного офиса и т.д.

Еще один из наиболее быстрых и эффективных способов донесения информации — письменное обращение к персоналу по корпоративной электронной почте. Нередко обращение по электронной почте предшествует личным встречам с сотрудниками, чтобы люди смогли подготовиться к предстоящему разговору.

Если численность персонала превышает тысячу человек, то, можно воспользоваться опытом зарубежных компаний, которые осуществляют взаимодействие с руководством и информирование персонала с помощью создания рабочих советов, формируемых из сотрудников разных подразделений. Оптимальным решением по преодолению кризисной ситуации может стать создание подобного комитета, в состав которого помимо топ-менеджеров входили бы линейные руководители и рядовые сотрудники, пользующиеся доверием среди коллег, может стать удачным решением.

Не менее важно в кризисной ситуации обеспечить лояльность

сотрудников по отношению к менеджменту компании. В противном случае реализация тех или иных антикризисных программ может столкнуться с сопротивлением со стороны персонала. Нестабильный период в развитии предприятия как раз и проявляет наиболее лояльных сотрудников - тех, кто понимает цели компании, поэтому их необходимо отметить и отблагодарить. В случае если организация испытывает финансовые затруднения, то награждением могут послужить грамоты, благодарности, недорогие подарки. Лояльность по отношению к компании зависит от целого ряда факторов и достигается не в один день. Значительную роль играют корпоративная культура, уровень удовлетворенности своей работой, поведение руководства, существование сплоченных команд в коллективе и т. д. Негативно сказываются на лояльности пренебрежительное отношение со стороны начальства к работе персонала, непоследовательность в решениях, невыполнение обещаний и т. п.

Важно продемонстрировать сотрудникам, что менеджмент готов разделить с ними существующие трудности. Необходимо акцентировать внимание рядовых сотрудников на том, что непопулярные меры, предпринимаемые в компании, распространяются и на руководителей всех уровней. Если проблемы в развитии предприятия вызваны внутренними причинами, то есть появились в результате стратегических или тактических ошибок руководства, лояльность персонала вернуть сложно. В этой ситуации необходимо пригласить антикризисных менеджеров.

Как правило, материальная мотивация не играет решающей роли. Работник, состоявшийся в своей профессии, скорее оценит признание своей уникальности для компании, внимание к своим проблемам, возможность диалога с руководством на «равных». А финансовые гарантии для квалифицированного специалиста — лишь дополнение, желательное, но не необходимое.

В данной ситуации практики рекомендуют составить перечень ключевых профессий и должностей, в который должны войти руководители, специалисты и служащие, рабочие и т. п. Необходимо провести конкурсный отбор на имеющиеся вакансии, оптимизировать квалификационно-возрастной состав персонала: часть уволить по соглашению сторон, другим предоставить возможность обучения и развития. Далее отменить компенсации, не связанные с результатом деятельности (премии к отпуску, за выслугу лет, оплата санаторно-курортных путевок), сэкономленные деньги можно направить на премирование ключевого персонала.

Очень важно, чтобы материальное стимулирование было увязано с измеримыми показателями, характеризующими выполнение поставленных задач. Так, мотивацию директора по персоналу можно увязать с программами бесконфликтного сокращения работников и удержания ценных сотрудников, финансового директора — с программой выведения финансовых показателей предприятия на запланированный уровень.

Очевидно, что традиционно применяемые системы долгосрочной мотивации управленческого персонала, такие как опционные программы и долгосрочные бонусы, рассчитанные на период от шести лет, при кризисе оказываются малоэффективными. Это связано с тем, что люди не знают, каково будет положение компании через год, и не готовы работать на долгосрочные цели. Поэтому в подобных условиях система мотивации должна быть краткосрочной (от трех до шести месяцев), направленной на достижение оперативных целей, необходимых для преодоления кризиса, и предполагать высокие бонусы в случае успеха. Хорошим стимулом для менеджера, эффективно действовавшего в ситуации кризиса, может стать включение в состав партнеров компании [3].

Для остальных сотрудников мотивирующим фактором служит неукоснительное соблюдение обязательств со стороны менеджмента в части сроков и размера заработной платы. Это позволит избежать саботажа и забастовок. Нередки случаи, когда компании вынуждены брать банковские кредиты на выплату заработной платы. В подавляющем большинстве случаев дополнительные затраты бывают оправданы, так как именно выполнение менеджментом взятых на себя обязательств в условиях кризиса позволяет эффективно мотивировать персонал и обеспечить необходимую стабильность.

Эффективное проведение программы оплаты труда и стимулирования, с одной стороны, позволяет удержать в компании ключевых сотрудников и не допустить существенного снижения производительности труда, а с другой — обеспечивает бесконфликтное сокращение численности персонала.

Подводя итоги, отметим, что каждая кризисная ситуация уникальна и требует индивидуального подхода к ее преодолению. Поэтому заблаговременная разработка антикризисной программы в области управления персоналом нецелесообразна. Одними из основных задач кадрового менеджмента любой компании остаются прогнозирование и предотвращение кризисных ситуаций, а также своевременное проведение необходимых преобразований внутри предприятия, сопровождаемое грамотной работой с персоналом. Однако при наступлении кризиса определение состава мер по его преодолению, в том числе и в области управления персоналом, должно проводиться в кратчайшие сроки и корректироваться по мере развития событий.

#### **Использованные источники:**

1. Алиев, И. М. Экономика труда : теория и практика : учебник для бакалавров : [по экономике и другим специальностям, а также для слушателей курсов повышения квалификации] / И. М. Алиев, Н. А. Горелов, Л. О. Ильина ; С.-Петербург. гос. экон. ун-т. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2014. - 670 с.
2. Браницкий, А. Ю. Мотивация труда как объект исследования в экономической науке : автореферат диссертации на соискание ученой степени

кандидата экономических наук : 08.00.05 / Браницкий Артем Юрьевич ; Рос. акад. естеств. наук. - Москва, 2013. - 32 с.

3. Соломанидина, Т.О. Мотивация трудовой деятельности персонала : учебное пособие / Т.О. Соломанидина, В.Г. Соломанидин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 312 с. : табл., схемы - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01609-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: [/biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115175](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115175).

УДК 331.108.244

Зворыгина В.С.

студент 4 курса

факультет менеджмента

Волкова И.А., доктор экономических наук

научный руководитель, профессор, заведующий кафедрой

коммерции и менеджмента

Нижневартовский государственный университет

Россия, г. Нижневартовск

## ВНЕДРЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

**Аннотация:** В данной статье рассматривается понятие системы дистанционного обучения, как системы доставки учебного контента с помощью компьютерной сети предприятия непосредственно на рабочее место пользователя, с которым он взаимодействует через интернет или корпоративную сеть компании посредством браузера. Выделены специфические особенности и характерные проблемы, на решение которых направлено проведение мероприятий, в организации, включая обучение, проводимое как в очной, так и в дистанционной форме. Делается вывод о том, что в своем развитии известные системы дистанционного обучения значительно опередили средства по разработке учебного контента.

**Ключевые слова:** корпоративная политика, система дистанционного обучения, автоматизированное управление обучением, сфера технологий, форум, чат, видеоконференция.

**Summary:** In this article the concept of system of distance learning as systems of delivery of educational content by means of computer network of the enterprise directly on a workplace of the user with which it interacts on the Internet or corporate network of the company by means of the browser is considered. Specific features and characteristic problems on which solution holding actions, is directed to the organizations, including training provided both in internal and in a remote form are marked out. The conclusion that the known systems of distance learning considerably outstripped means on development of educational content in the development is drawn.

**Keywords:** corporate policy, system of distance learning, automated management of training, sphere of technologies, forum, chat, videoconference.

Под информационной системой, предназначеннной для планирования, проведения и управления всеми учебными мероприятиями в организации понимают систему дистанционного обучения. Более логичным названием системы дистанционного обучения, отражающим функциональные возможности, которыми обладают современные системы дистанционного обучения, является название: система управления обучением.

СДО тесно связано с понятием корпоративная политика, чье развитие является важной современной тенденцией среди многих организаций. Корпоративная политика, как одна из составляющих эффективной работы всей компании, видит своей главной целью формирование не просто слаженного коллектива, но и сплоченной команды, так как дух единения в нынешней, быстрорастущей компании играет ключевую роль<sup>43</sup>.

Современная система дистанционного обучения помогает в обеспечении и развитии корпоративной системы дистанционного обучения, посредством следующих элементов системы управления:

- централизованное автоматизированное управление обучением;
- быстрое и эффективное размещение и предоставление учебного контента обучаемым;
- единую платформу для решения основных задач в рамках планирования, проведения и управления всеми учебными мероприятиями в организации;
- поддержку современных стандартов в сфере технологий дистанционного обучения;
- персонализацию учебного контента и возможность его многоократного использования;
- широкий диапазон средств организации взаимодействия между всеми участниками учебного процесса.

Цели использования системы дистанционного обучения (СДО) визуально можно представить в виде таблицы 1.

**Таблица 1 – Цели системы дистанционного обучения**

№ п/п	Цель	Содержание			
1	2	3			
1	Повысить эффективность проводимого в организации обучения.			Цель приобретает смысл в условиях явного отставания образовательных программ учебных заведения	
2	Сократить затраты на обучение сотрудников за счет внедрения современных технологий электронного обучения.			Функционирование технологии предусматривает оптимальную реализацию человеческих и	

<sup>43</sup> Никуличева Н.В. Дистанционное обучение: организационные формы для работы с обучающимися// Справочник заместителя директора школы. – М., 2016. – № 4 – С. 52-57

		технических возможностей
3	Ускорить процессы проводимого в организации обучения.	Технологическая цепочка действий, операций, коммуникаций выстраивается строго в соответствии с целевыми установками
4	Упростить процедуру оценки эффективности проводимого в организации обучения.	Органической частью данной технологии являются процедуры диагностики, содержащие критерии, для измерения результатов деятельности
5	Увеличить лояльность сотрудников компании.	Обеспечение гибкости, приспособление его к индивидуальным потребностям личности, уровню его базовой подготовки

Не следует забывать и о функциональных возможностях типовой системы дистанционного обучения (СДО)<sup>44</sup>. Из чего следует, что современные системы дистанционного обучения можно разделить на три основных блока: управление обучением, обеспечение взаимодействия участников учебного процесса, разработка учебного контента.

Основные функциональные возможности представляются, в рамках блока управления обучением системы дистанционного обучения, следующими:

- управление компетенциями;
- автоматизированное формирование учебных программ;
- управление профилями пользователей;
- управление доступом к дистанционным курсам и тестам;
- журналирование деятельности пользователей;
- обеспечение технической и методической поддержки пользователей;
- формирование отчетов;
- анализ процесса обучения.

Блок второй - обеспечения взаимодействия участников учебного процесса системы дистанционного обучения - предоставляет следующие средства организации общения пользователей (Таблица 2).

<sup>44</sup> Мaskaева А.М., Никуличева Н.В. Использование веб-квестов при дистанционном обучении // Открытое и дистанционное образование – Томск, 2013. – № 2 (50) – С. 15-19

**Таблица 2 – Основные средства организации общения пользователей**

№ п/п	Средство	Содержание
1	Форум	Данное мероприятие проводится для разрешения каких-либо в особой степени глобальных проблем
2	Чат	Коммуникация, проходящая в реальном времени или близкая к этому, что существенно отличает чаты от форумов и других «продолжительных» по времени средств
3	Видеоконференция	Общение, позволяющее одновременно двухстороннюю передачу, обработку, преобразование и представление интерактивной информации на расстоянии в режиме реального времени с помощью аппаратно-программных средств
4	Блог	Веб-сайт, главной функцией которого является регулярно добавляемые записи, содержащие различного рода информацию
5	Wiki	Веб-сайт, содержимое, которого пользователи могут изменять лично с помощью инструментов, предоставляемых самим сайтом.

В качестве разработки учебного контента понимается набор инструментов, который решает широкий диапазон задач<sup>45</sup>. Данный блок может создавать как простые тексты для проведения тестирования слушателей, так и сложные мультимедийные курсы. Следует также отметить, что не все системы включают в себя средства разработки учебного контента, поскольку справедливо предположить, что в качестве средств разработки используются программные продукты сторонних производителей.

На рынке услуг сегодня присутствует множество предложений по современным направлениям в сфере корпоративных систем дистанционного обучения, из которых самые известные это: включение в функционал систем дистанционного обучения элементов Web 2.0; развитие инструментов управления компетенциями; расширение персонализации учебного контента; предоставление Систем дистанционного обучения в соответствии с принципом SaaS<sup>46</sup>.

В заключении, хотелось бы сказать, что сейчас не существует проблемы выбора и внедрения системы дистанционного обучения, которая покроет основные потребности функционального заказчика. Но тем не менее, главная задача которая встанет перед организацией, нежелающей использовать технологии дистанционного обучения, будет заключаться в трудности с разработкой необходимого учебного контента, так как он имеет высокую

<sup>45</sup> Ковалев А.И., Козлова О.А. Управляй будущим! от амбиций к стратегии // Креативная экономика. 2009. № 5. С. 114-118

<sup>46</sup> Попова Нина Евгеньевна, Чикова Ольга Анатольевна Технологии дистанционного обучения как инновация в процессе реализации образовательных стандартов нового поколения // Вестник НГПУ. 2014. №2 (18) С.17-26

стоимость и занимает длительное время в разработке. Таким образом, дальнейшее развитие систем дистанционного обучения во многом зависит от изменений, которые будут происходить в сфере разработки учебного контента.

**Использованные источники:**

1. Ковалев А.И., Козлова О.А. Управляй будущим! от амбиций к стратегии // Креативная экономика. 2009. № 5. С. 114-118.
2. Маскаева А.М., Никуличева Н.В. Использование веб-квестов при дистанционном обучении // Открытое и дистанционное образование – Томск, 2013. – № 2 (50) – С. 15-19.
3. Никуличева Н.В. Дистанционное обучение: организационные формы для работы с обучающимися// Справочник заместителя директора школы. – М., 2016. – № 4 – С. 52-57.
4. Попова Нина Евгеньевна, Чикова Ольга Анатольевна Технологии дистанционного обучения как инновация в процессе реализации образовательных стандартов нового поколения // Вестник НГПУ. 2014. №2 (18) С.17-26.

**УДК 658.15**

*Карпова В. А.*

*студент гр. ЭУб-131, 4 курс*

*Казарян М. Т.*

*научный руководитель, старший преподаватель*

*КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева*

*Россия, г. Кемерово*

**АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА КАК ВАЖНЕЙШАЯ  
СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО  
СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Статья посвящена рассмотрению различных методик анализа ликвидности баланса предприятия, изучению условий признания баланса ликвидным, а также в статье определены факторы, способные оказать влияние на уровень ликвидности.*

*Ключевые слова:* финансовое состояние, анализ ликвидности, платежеспособность, ликвидность баланса.

Анализ финансового состояния предприятия имеет важное значение. Основная цель коммерческой организации - получить как можно больше прибыли, поэтому непрерывная деятельность коммерческих организаций зависит и от их финансового состояния.

Финансовое состояние предприятия является комплексным понятием, характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В число этих показателей входят: обеспеченность собственными оборотными средствами и

эффективность их использования, соотношение прибылей и убытков, ликвидность, платежеспособность, соотношение кредиторской и дебиторской задолженности и др.

Актуальность данной темы состоит в том, что анализ ликвидности баланса является важнейшей характеристикой финансово-хозяйственной деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.

В общем смысле ликвидность – это способность предприятия быстро и с наименьшими финансовыми потерями преобразовать свои активы в денежные средства.

Ликвидность баланса организации есть способность организации покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых из иной формы в денежную соответствует сроку погашения обязательств [1].

Главная задача анализа ликвидности баланса предприятия состоит в определении размера покрытия обязательств предприятия его активами, срок изменения которых совпадает со сроком погашения этих обязательств.

Анализ баланса на ликвидность проводят, чтобы узнать, способна ли компания без нарушения обычного хода деятельности осуществлять срочные платежи за счет соответствующих им по срочности поступлений от реализованных ценностей. При данном анализе важное место занимают средства по активу баланса и задолженности по пассиву [2].

Анализ ликвидности баланса состоит в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с источниками формирования активов по пассиву, которые группируются по степени срочности погашения.

Существуют разные методики анализа ликвидности баланса. Рассмотрим методику, предложенную Г. В. Савицкой [3].

Активы можно разделить на следующие группы в зависимости от степени ликвидности:

Первая группа (A1) включает в себя абсолютно ликвидные активы (денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения).

Вторая группа (A2) состоит из быстрореализуемых активов (товаров отгруженных, дебиторской задолженности, налогов по приобретенным ценностям).

К третьей группе (A3) относятся медленно реализуемые активы (незавершенное производство, готовая продукция).

Четвертая группа (A4) – это труднореализуемые активы (основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство, расходы будущих периодов, долгосрочная дебиторская задолженность с отсрочкой платежа на год и более).

Пассивы баланса объединяются в группы по критерию степени срочности их оплаты:

Первая группа (P1) – наиболее срочные обязательства, которые должны быть погашены в течении месяца (кредиторская задолженность и кредиты

банка, сроки возврата которых уже наступили, а также просроченные платежи).

Вторая группа (П2) – среднесрочные обязательства со сроком погашения до одного года (краткосрочные кредиты банка и текущие расчеты по долгосрочным обязательствам).

Третья группа (П3) – долгосрочные кредиты банка и займы.

Четвертая группа (П4) – собственный (акционерный) капитал, находящийся в постоянном распоряжении предприятия.

Баланс можно признать абсолютно ликвидным, если одновременно выполняются следующие неравенства:  $A_1 \geq P_1$ ;  $A_2 \geq P_2$ ;  $A_3 \geq P_3$ ;  $A_4 \leq P_4$ . Но при этом Г. В. Савицкая говорит о том, что такой вариант на практике встречается достаточно редко, и более целесообразно было бы анализировать следующее соотношения активов и пассивов предприятия (так как не совсем целесообразно иметь настолько большой запас денежной наличности):

$$(A_1 + A_2) \geq P_1;$$

$$(A_1 + A_2 + A_3) \geq (P_1 + P_2).$$

Изучение данных соотношений за несколько периодов позволит предприятию определить тенденции изменения в структуре баланса и его ликвидности.

Ликвидность предприятия является одним из основных показателей финансовой стабильности и устойчивости, поэтому для предприятия важно иметь высокий уровень ликвидности.

Прежде чем повышать уровень ликвидности своей организации, необходимо определить факторы, способные оказать влияние на уровень ликвидности [4]. К ним можно отнести:

- Наличие и размер дебиторской и кредиторской задолженностей (в особенности просроченной);
- Количество имеющихся у предприятия собственных оборотных средств;
- Размер прибыли предприятия;
- Степень зависимости предприятия от заемных средств;
- Уровень имеющихся у предприятия запасов;
- Доля ликвидных запасов и т.д.

Таким образом, хотелось бы отметить, что ликвидность предприятия – один из важнейших показателей как для уже имеющихся партнеров, так и для потенциальных инвесторов. Но добиться успешного решения данных «вопросов» – задача не из простых, однако оптимизация данных показателей приносит эффективный результат, так как высокий уровень ликвидности в будущем обеспечит стабильную финансовую ситуацию для предприятия даже в кризисных ситуациях, а это означает, что организация будет иметь преимущества перед другими предприятиями того же профиля в получении кредитов, в привлечении инвестиций, в выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров [5].

### **Использованные источники:**

1. Войтоловский, Н. В. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник для бакалавров / Под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2013. – 548 с.
2. Алышанлы, З. А. Платежеспособность и ликвидность предприятия. Основные моменты / З. А. Алышанлы // Экономика и социум. – № 1 (14). – 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_14/Alyshanly%20Z.A.,%20.pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Alyshanly%20Z.A.,%20.pdf) (дата обращения 17.04.2016).
3. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 649 с.
4. Повышение ликвидности предприятия. 5 главных моментов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vlasti.net/news/169140> (дата обращения 17.04.2016)
5. Кириллова, Т. С. Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций. 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://sci-article.ru/stat.php?i=issledovanie\\_vnutrennih\\_i\\_vneshnih\\_faktorov\\_vliyayuschihi\\_na\\_finansovuyu\\_ustoychivost\\_predpriatiy\\_i\\_korporaciy](http://sci-article.ru/stat.php?i=issledovanie_vnutrennih_i_vneshnih_faktorov_vliyayuschihi_na_finansovuyu_ustoychivost_predpriatiy_i_korporaciy) (дата обращения 17.04.2016)

**УДК 658.8**

**Князев В. И.**

**магистрант, 2 курс**

**СПБГЭУ, Институт магистратуры  
магистерская программа «Производственный менеджмент  
в отраслях и комплексах»  
Россия, г. Санкт-Петербург**

## **СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ СЫТОВОЙ СЕТИ КАК ОСНОВНОГО ЭЛЕМЕНТА СИСТЕМЫ СЫТА**

*Данная статья посвящена сути и понятию сбытовой сети, как основного элемента системы сбыта. В настоящее время сбыт играет важнейшую роль для достижения определенных целей, что доказывают самые успешные компании всех развитых стран мира. Смысл прост – если продукция компании не доходит до потребителя, то стоит ли вообще выпускать данную продукцию?*

*This article focuses on the essence and concept of the sales network, as a basic element of a distribution system. Currently, marketing plays a critical role in achieving certain goals that prove the most successful companies of all the developed countries of the world. The point is simple – if the company's products does not reach the consumer, that is whether to produce these products?*

*Ключевые слова:* сбыт, система сбыта, продукция, каналы распределения.

*Key words:* sales, sales system, production, distribution channels.

Организационно – экономический механизм развития сбытовой сети промышленного предприятия – это совокупность средств и методов экономического и организационного влияния на развитие сбытовой сети промышленного предприятия.

При разработке данного механизма, нужно помнить, что: механизм – это система, устройство, создающее порядок какого-либо вида деятельности, а организационная составляющая – отношение к организации, подготовка и проведение чего-либо. Мероприятия, направленные на развитие сбытовой сети промышленного предприятия, а также на стабильный рост предприятия в целом определяются как система, где каждая составляющая является элементом данной системы.

Великий экономист из США Питер Друкер, создавший немало важных научных трудов говорил: «...Основных перемен в бизнесе XXI века следует ожидать не в производстве или потреблении товаров, а в каналах распределения». Под этими словами понимается то, что какой бы вы качественный и хороший товар не произвели на свет, если вы не зададитесь вопросом об организации его сбыта, то ваша продукция так и останется лежать в складских помещениях или на полках магазинов.

Сбытова я политика – это организация деятельности компании, при которой она занимается передвижением продукции во временном и пространственном отрезке.

Выделяют основные положения сбытовой политики:

- целенаправленность;
- гибкость (возможность меняться в соответствии с ситуацией);
- коммуникабельность (коммуникация с другими частями маркетинга).

Сбытова я политика подразумевает под собой разумное распределение товара. В сбытовой политике выделяется своя сбытова я стратегия – это действия предприятия по организации функционирования сбытовых каналов, а также передвижение товаров во времени и пространстве при изменяющихся условиях рынка.

Способом влияния на потребителя в системе сбыта являются каналы распределения и маркетинговые процедуры по естественному распределению товара. Канал распределения – это компании и отдельные люди, берущие на себя или передающие его другим право собственности на продукт или услугу по движению их от предприятия-производителя к потребителю. Выделяют множество функций каналов распределения. Основными являются: перемещение товара от места производства до места потребления, разделения товара на единицы, которые будут удовлетворять потребности клиентов, гарантия возможности получения товара потребителям, расположение товара

в специализированных местах, наряду с вспомогательными товарами, анализ информации по количеству конкурентов, ситуации на рынке.

Уровни канала распределения – это каждый посредник, который помогает ускорить процесс получения потребителями того или иного товара.

Сбытовая сеть – это совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых организаций, деятельность которых направлена на то, чтобы продукция компании была доступна конечным потребителям.

Определением способов наилучших с точки зрения эффективности доставки продукции от производящей её компании до конечного покупателя является анализом сбытовой сети.

Существует множество факторов, влияющих на выбор канала сбыта: это и вид самого продукта, и влияние потребителей на него, различные факторы функционирования сбытовой сети, оптовых и розничных компаний.

Выделяют несколько формы поставки продукции конечному потребителю – непосредственный (исключая сбытовых посредников) и с помощью сбытовых посредников (следует их определить). Таким образом, прежде чем формировать сбытовую сеть, компании следует определиться с формой доставки её продукции.

Необходимым шагом при создании сбытовой сети также является оценка:

- Свойства целевого рынка и потенциального потребителя (географические особенности, количество потребителей, покупательная способность)
- Характеристики продукта (логотип, упаковка, логистические условия)
- Особенности посредника сбыта
- Параметры производителя данной продукции (финансовое положение, ассортимент, история, возможности)
- Характеристика внешней среды (политика государства и т.д.)

Исходя из всего вышесказанного, можно с точностью сказать, что формирование сбытовой сети – одно из самых важных, а иногда и самый важный шаг управляющего звена фирмы. Исторически сложилось, что от размаха и качества функционирования такой сети зависит прибыль компании, возможности её развития в дальнейшем.

Но ситуация изменилась и на сегодняшний день предприятие с помощью сбытовой сети контролирует поставку своей продукции до потребителя, тем самым обеспечивает и оценивает взаимную связь с ними. Но существуют и отрицательные стороны сбыта продукции напрямую потребителю (непосредственный сбыт). Не стоит забывать, что увеличение числа посредников уменьшит число контактов с потребителями продукции, тем самым понизит контроль предприятия за доставкой продукции потребителям.

Данным методом пользуются следующие предприятия:

- Предприятия, работающие в малых масштабах;
- При внедрении на рынок новой продукции;
- Производящие специализированную продукцию;

Прежде чем организовывать собственную сбытовую сеть, предприятию нужно провести анализ некоторых составляющих: определить число реализуемой продукции (оно должно быть выше, чем планируемые расходы на данную сбытовую сеть), проанализировать число потенциальных потребителей (их количество и расположение), рассчитать расходы по обслуживанию данной продукции, проработать систему складирования производимой продукции. Также следует провести анализ динамики цен на собственную продукцию, а также решить, необходимо ли внесение конструкционных изменений в производство товаров, что может оказаться как позитивно, так и негативно на создание собственной сбытовой сети. Естественно, нужно оценить ситуацию на рынке и возможности развития компании после формирования такой сети.

УДК 658.8

*Князев В.И.*

*магистрант, 2 курс*

*СПБГЭУ, Институт магистратуры*

*магистерская программа «Производственный менеджмент*

*в отраслях и комплексах»*

*Россия, г. Санкт-Петербург*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СБЫТОВОЙ СЕТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Данная статья посвящена проблемам развития сбытовой сети промышленного предприятия. Сбыт – это значительный, заключительный этап жизненного цикла создания продукции. В настоящее время, при непростых условиях функционирования, при росте неопределенности на рынке и трудной ситуации в экономики страны, сбыт носит стратегическую роль для стабильного развития предприятия.*

*This article is devoted to the development of the sales network of an industrial enterprise. Sales is significant, the final stage of the life cycle of building products. Currently, under difficult conditions, with the growth of uncertainty in the market and difficult conditions in the economy, marketing has a strategic role in the stable development of the enterprise.*

*Ключевые слова:* сбыт, сбытовая политика, методы управления сбытом, продукция.

*Key words:* sales, sales policies, methods of sales management, products.

Необходимо отметить создание новых методов управления сбытом продукции, чем послужил переход страны на рыночную экономику,

предприятия увеличили рост ассортимента производимой продукции для более ёмкого охвата потребителя.

Еще одной проблемой является дифференциация российских промышленных предприятий, рост различных их объединений и следствие чего – разделение продукта на узлы, детали и другие комплектующие. Исходя из данных изменений, изменился и сбыт продукции, который приобрел вид так называемой поставки комплектующих, входящих в готовую продукцию другого предприятия. Основываясь на приведенных выше фактах, можно сделать вывод, что существует еще одна проблема, подразумевающая под собой анализ рынка руководителями предприятия, оценку конкурентоспособности своего предприятия и продукции в целом.

Пищевая промышленность занимает большую часть всей промышленности России. Это важнейшая составляющая жизни людей, она охватывает почти все население страны. Процесс производства продукции очень быстр и автоматизирован. Но существует и проблема данной промышленности – это различие стандартов в Российской Федерации и стандартов международных, куда продукция при сбыте многих предприятий уходит на экспорт. Необходимо усилить требования к предприятиям в данной промышленности, что способствовало бы уравновешению российских законов с международными и облегчило бы сбыт продукции за рубежом. Однако данное мероприятие следует проводить аккуратно, чтобы не способствовать банкротству некоторых компаний, срок службы продукции которых с внедрением новых норм сократится и они будут нести убытки.

Газовая и нефтяная промышленности России столкнулась с проблемой введенных санкций, из-за чего поставки сырья в определенные страны оказались невозможными или затруднительными. Следовательно, необходимо искать новые рынки и методы сбыта продукции.

Сегодня управленцы не уделяют большого внимания проблеме системности сбыта продукции. Многие из них считают, что успех фирмы в данный момент складывается из множества причин, но такая как системность организации и сбыта в целом, волнует их меньше всего. На данный момент предприниматели основываются на несовершенстве правовой системы России, что помогает им получать дополнительный доход, из-за чего и складывается такое положение дел в промышленности. Примером может служить Уральский завод транспортного машиностроения, находящийся в Екатеринбурге. В ходе перехода с выпуска военной техники на гражданский вид транспорта, предприятие столкнулось с проблемой использования освободившегося корпуса. Руководство предприятия приняло решение организовать в данном корпусе производство мебели. Также было принято решение о сбыте данной продукции за рубеж, чтобы решить появившиеся проблемы с загрузкой производственных мощностей. Всей необходимой техникой для производства данного вида продукции предприятие обладает (это и станки, и лазеры для покрытия узоров). Стоимость данной мебели

высока, однако встал вопрос о канале сбыта данной продукции. Проведя анализ, руководство сделало вывод о том, что реализовывать продукцию в обычных магазинах смысла нет, так как потребители приходят туда, чтобы приобрести более стандартизированную и простую в использовании мебель.

В итоге предприятие сделало выбор в пользу специализированных мебельных магазинов, ориентированных на покупателя, стремящегося приобрести уникальную, неповторимую продукцию. Данный пример показывает как сильно влияет системный анализ и выбор каналов сбыта на успех предприятия.

Также стоит отменить проблему инновационного обеспечения сбытовой системы промышленных предприятий, а также недостаток новейших информационных технологий в системе сбыта. При решении одной проблемы часто возникает другая, более сложная. Исходя из этой закономерности, для решения сложных, многоуровневых проблем, часто используется системный анализ.

Необходимо отметить, что анализ проблем сбытовой политики промышленных предприятий следует проводить многосторонне, системно и охватывая все элементы системы сбыта.

**УДК 339.188.2**

*Корчагина С. В.  
магистрант*

*кафедра «Коммерции, логистики и экономики торговли»  
Царегородцева С. Р., к.техн.н.  
доцент*

*кафедра «Коммерции, логистики и экономики торговли»  
Потапова С. В.  
научный руководитель*

*Уральский государственный экономический университет  
Россия, г. Екатеринбург*

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

*В данной статье предпринята попытка раскрыть причины возникновения потерь в розничной торговле и их взаимосвязь с организацией систем распределения. Предлагаются методы выявления и оптимизации товарных потерь.*

**Ключевые слова:** розничная торговля; торговые сети; товарные потери; материальные потери; уровень потерь; хищения в розничной торговле; распределительный центр.

*Korchagina, S. V.  
graduate student Ural state University of Economics, Department of  
«Commerce, logistics and Economics of trade»  
Russia, Ekaterinburg*

*Tsaregorodtseva S. R., candidate of technical Sciences, associate  
professor of Department «Commerce, logistics and Economics of trade»  
Ural state economic University  
Russia, Ekaterinburg*

*Scientific supervisor: Potapova S. V.  
Ural state economic University  
Russia, Ekaterinburg*

## **THE RELATIONSHIP BETWEEN THE ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF DISTRIBUTION AND PRODUCT LOSSES AT THE RETAIL ESTABLISHMENT**

*This article attempts to uncover the causes of losses in retail trade and their relationship with the organization of distribution systems. Suggests methods for the identification and optimization of product losses.*

*Key words:* retail trade; trade network; product loss; financial losses; losses; theft in retail; distribution center.

На сегодня сохранение товаров в розничных магазинах стала одной из главных задач, норматив товарных потерь составляет от 3% до 5% от уровня товарооборота. Так в 2015 году в одной из крупных торговых сетей города Екатеринбурга норма потерь составляла 2,6% от товарооборота, в другой - 3,5%, в третьей - 2,4%. Для сравнения в 2013 году данные показатели были ниже – 1,8%, 1,9% и 1,4% соответственно, а в 2010 – 0,4%, 1,2% и 0,6% [6].

Откуда берутся вышеуказанные цифры? Так в 2015 году газета «Известия» опубликовала статью с цифровыми потерями российского ритейла: «В прошлом году граждане укради в супермаркетах товаров на сумму более 930 млн рублей. Это вдвое выше показателей 2013 года, когда граждане вынесли из магазинов товаров на 638 млн рублей. Таковы, по данным статистики Федеральной налоговой службы (есть в распоряжении «Известий»), убытки «от недостачи материальных ценностей на предприятиях торговли, производстве и складах в случае отсутствия виновных лиц». В 2012 году убытки продавцов от магазинных краж были почти в два раза меньше, чем в 2014-м, - 568 млн рублей» [4].

Товарные потери не составляют только потери, связанные непосредственно с кражами, так на различных этапах технологического цикла товародвижения отмечаются разнообразные потери сырья, полуфабрикатов, энергоносителей, готовой продукции и непосредственно товаров. Все потери можно измерить в натуральном и денежном выражении.

Сохранность товарно-материальных ценностей для любой торговой сети остается приоритетом при любом положении дел на предприятии. В торговой сети все потери делят на две группы: умышленные, которые удалось

выявить ( списание товаров с истекшим сроком годности, бой, порча, а также заактивированные кражи покупателями, либо хищения персоналом) и неумышленные, которые выявлены только во время полной инвентаризации (потери, возникшие на приемке, на расчетно-кассовом узле, при хранении, при работе в учетной системе).

Сегодня нет четких рекомендаций по организации работы в коммерческих организациях, поэтому все строится на интуиции и опыте владельца. Главный показатель эффективной работы является отчетность магазина в ревизию и в межинвентаризационный период.

Средний норматив процента потерь к товарообороту в городе Екатеринбурге по торговым сетям в 2016 году составляет 3,2% от товарооборота, другими словами, если магазин делает в месяц 10 000 тыс. руб., то сумма совокупных потерь должна быть не более 320 тыс. руб., в среднем инвентаризация проходит с частотой 1 раз в 3-4 месяца, таким образом сумма может варьироваться, примерно, от 960 тыс. руб. до 1280 тыс. руб., в том случае, если товарооборот в магазине остается примерно на одном уровне. Из чего состоят 3,2%: 1,4% - на потери, причину которых не удалось выявить, а 1,8% на внутримагазинные операции ( списания: естественная убыль, откazанные претензии<sup>47</sup>, бой, порча, не возвратный товар с истекшим сроком годности, брак).

Что можно отнести к потерям в современной рознице.

Товарные (натуральные) потери – это потери, вызванные частичной или полной утратой количественных и качественных характеристик в натуральном выражении.

Материальные (стоимостные) потери – это потери, вызванные частичной или полной утратой стоимостных характеристик в денежном выражении.

Эти две группы потерь взаимосвязаны, но товарные потери являются первичными, а материальные вторичными, то есть являются следствием товарных потерь [1, с.377]. Потери, как было отмечено выше, могут возникать на всех этапах технологического процесса в магазине (приемка, предпродажная подготовка, продажа - выкладка и расчет). В данной статье рассмотрим, как этап приемки товара может влиять на общую картину потерь в магазине.

Сегодня все торговые сети предпочитают работать с собственными распределительными центрами (РЦ), так как это в значительной мере снижает стоимость товара при закупе из-за более крупного опта, а также позволяет исключить пустые полки в магазине, при этом поставлять товар в магазин только в необходимом количестве, не создавая складов на самом предприятии торговли, что в значительной мере увеличивает торговую площадь.

<sup>47</sup> Претензия - документ-рекламация выставленная поставщику для удовлетворения и признания поставщиком некачественной поставки по каким-либо признакам, является инструментом сокращения потерь.

РЦ торговой сети является основным (внутренним) поставщиком магазина (более 85% от всего ассортимента), а остальные товары, срок годности которых, как правило не превышает 7 суток, отгружаются от прямых (сторонних) поставщиков. Все заказы на товар, поставляемые как с центрального склада, так и напрямую от поставщиков, генерируется системой автоматически<sup>48</sup>.

Приемка товаров в современной рознице осуществляется не только по общепринятым инструкциям П-6 и П-7, но и согласно внутренним бизнес-процессам, установленным в торговой сети. Прием товара на склад магазина от прямых поставщиков осуществляется по «классической» схеме – в момент поставки по количеству и качеству. При приемке товара по количеству и качеству от стороннего поставщика, при обнаружении брака или несоответствие количеству, заявленного в накладной, принимается решение относительно того, что делась с некачественным или лишним товаром, по принципу – «здесь и сейчас».

Товары от внутреннего поставщика принимаются с помощью весового контроля, так называемая весовая приемка с пересчетом грузомест, без учета вложений, что позволяет ускорить процесс приемки товаров и исключить простой автотранспорта. Позиционная приемка по количеству и качеству производится после отправки машины, при выявлении недостач, излишков, пересортов, брака выставляются претензии на качество или на количество в учетной программе, которые рассматриваются претензионным специалистами контрольно-ревизионного отдела.

За 2015 год магазинами торговой сети было выставлено 287064 претензий по количеству и 123756 по качеству.

**Таблица 1**  
**Претензии на количество с разбивкой по складам за 2015 год**

Склад	Количество, всего	Удовлетворенные претензии		Неудовлетворенные претензии	
		В штуках	В %	В штуках	В %
Алкогольной продукции	2640	1392	52,7	1260	47,7
Замороженной продукции	17160	13536	78,9	3636	21,2
Элитной и дорогостоящей продукции (в т.ч. табак)	15264	11484	75,2	3792	24,8
Продукция не требующая особых условий хранения	97632	76464	78,3	21180	21,7
Промышленной продукции	34920	27972	80,1	6960	19,9
Продукция	104136	86268	82,8	17880	17,2

<sup>48</sup> Автозаказ – это заказ товара по алгоритму, заложенному в учетную систему.

Склад	Количество, всего	Удовлетворенные претензии		Неудовлетворенные претензии	
		В штуках	В %	В штуках	В %
требующая среднетемпературное хранение					
Склад «Фрукты-овощи»	15312	12672	82,8	2652	17,3
Итого	287064	229788	80,0	57360	20,0

Из таблицы можно сделать вывод, что 20% потерь ложится на магазины, другими словами, данные товары в случае их фактической утраты при доставке, но не удовлетворенные в претензии – «оплачивает» магазин в виде суммы потерь при инвентаризации.

А почему не удовлетворяется данный процент выставленных претензий, для этого торговые сети формируют внутренний ряд причин (*Таблица 2* и *Таблица 3*).

**Таблица 2**  
**Причины неудовлетворения претензий**

Номер причины	Название причины
0	Лого параметры (не соответствует вложение в накладной фактическому)
1	Не кратно упаковке
2	Истек срок подачи претензии
3	Не верное оформление в программе
3/1	Нет документов (не предоставлены магазином доказательства)
4	Перевыставить претензию с меткой «РАССЛЕДОВАНИЕ»
5	Товар отгружен в соответствии со складским требованием (сотрудники склада доказали, что заявленный товар был отгружен)
6	Задвоение (претензия выставлена повторно)
7	Видеофиксация
8	Отсутствие товара на складе (выставлена претензия на товар, который не поставлен на учет)
9	Создана исправительная накладная РЦ (доказана ошибка склада)
19	Проверка комплектации КРО РЦ (контрольное перевложение)
21	Расследование ДПП <sup>49</sup>

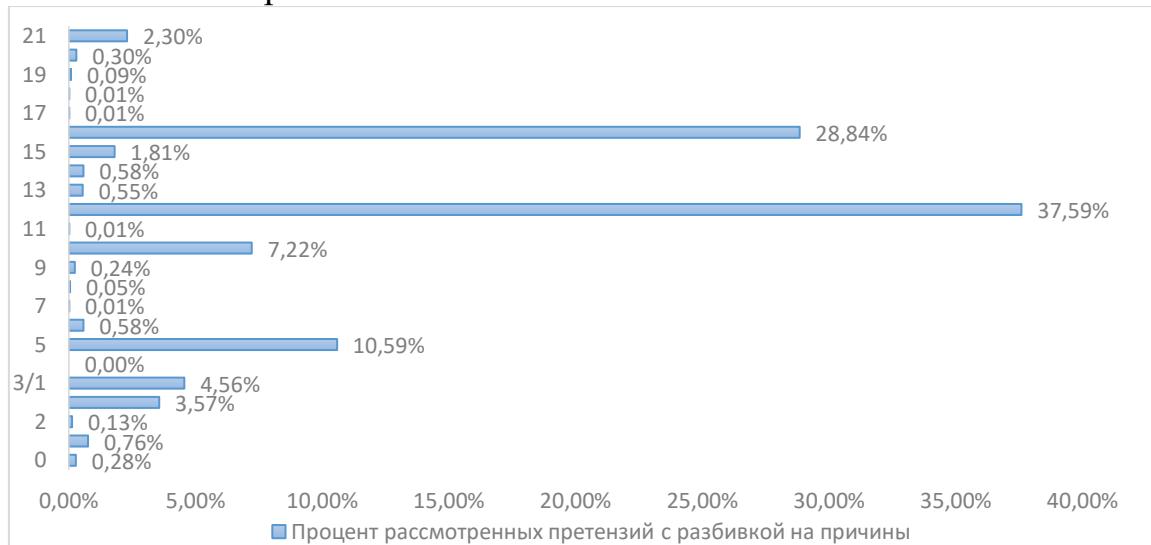
**Таблица 3**  
**Причины удовлетворения претензий**

Номер причины	Название причины
0	Лого параметры (не соответствует вложение в накладной фактическому)
10	Расхождение в весе по складскому требования
11	Ошибка в заведении карточки товарно-материальных ценностей
12	Ошибка склада при комплектации и отгрузки заказа
13	Товар не отгружен

<sup>49</sup> ДПП – департамент предотвращения потерь

Номер причины	Название причины
14	Отгружен вес брутто
15	Ошибка оператора склада
16	Пересорт
17	Решение начальника склада
18	Товар отгружен в другом магазине
19	Проверка комплектации КРО РЦ (контрольное перевложение)
20	Ошибка оператора ВМС
21	Расследование ДПП

Разделим все выставленные претензии на «количество» согласно обозначенных причин.



**Рисунок 1 – Процент рассмотренных претензий за 2015 год с разбивкой на причины**

Как видно из диаграммы, основными причинами претензий являются «Ошибки склада при комплектации и отгрузки товара» (12) и «Пересорт» (16), что также относится к складским ошибкам. Высокий процент по причине №5 в 10,59% говорит о том, что магазины намерено выставляют фальшивые претензии, чтобы перекрыть свои недостачи. Такие причины как 2, 3 и 3/1, в совокупности составляют 8,26%, они связаны с ошибками магазина, то есть эти товары попадают в неизвестные потери либо магазина, в случае недовозов, либо склада – перевложение. В любом случае данный факт влечет материальные потери для предприятия в целом, как видно из высокого процента причин 12 и 16 вероятность склада ошибиться велика (66,43%). Что говорит о слабом контроле и низкой квалификации всего персонала.

На сегодняшний день система распределения торговых сетей – это отлаженный механизм, который может работать очень четко, но не работает, потому как существует ряд проблем.

Очевидным минусом является человеческий фактор, другими словами неквалифицированный персонал. Об этом факте говорит процент ошибок склада при сборке продукции. Персонал – это основа, на которой держится вся деятельность склада. Грузчики, операторы, кладовщики,

комплектовщики, начальники смены – все они должны быть людьми должного образования, ответственными и опытными. От этого напрямую зависит уровень материальных потерь, связанных с порчей товара или с воровством.

Статистика по претензиям ведется, но только по тем, которые удалось выявить, но есть и те, которые легли либо на магазин, либо на склад в виде потерь, что влечет за собой негатив как со стороны руководства, так и со стороны персонала, который вынужден выплачивать недостачи.

Поэтому внедрение «доверительной» приемки не ускоряет рабочий процесс в магазинах, когда товар сразу должен направляться к потребителю, а он стоит в зоне склада, ожидая попозиционной проверки из-за недоверия персонала к работникам РЦ. Чтобы в полную силу запустить данный проект (доверительная приемка<sup>50</sup>) необходимо проводить на постоянной основе обучение сотрудников склада, разработать мотивационную систему, которая будет включать не только поощрительные меры, но и дисциплинарные.

Также необходимо автоматизировать систему по обработке претензий от магазинов. На сегодняшний день не соблюдаются сроки по рассмотрению, по факту магазин копит претензии, которые обрабатываются оптом за несколько дней до инвентаризации, которая проходит один раз в квартал.

Для снижения процента неточности сборки, а также оптимизации деятельности на РЦ применить специальное программное обеспечение, суть которого заключена в следующем:

- система сама находит для каждой принятой единицы товара оптимальное место хранения с учетом объемных, весовых ограничений, обрачиваемости товара, условий хранения, соседства других товаров, ограничений используемого при размещении оборудования, в том числе высоту, на которую погрузчик сможет поднять паллету;
- приемка товара осуществляется с помощью сканирования штрих-кодов на единице товара, причем штрих-кодов для одного артикула товара может быть несколько;
- при приемке товара контролируется качество, сразу блокируются партии бракованного товара;
- маршрут комплектовщика при сборке заказа формируется оптимальный, то есть получая задания на комплектацию, он последовательно перемещается от одной ячейки к другой по одному проходу, затем по следующему, а при комплектации заказа система так распределяет товары по паллетам (или коробкам), которые могут быть разного размера, чтобы соблюсти ограничения по весу, объему;
- обеспечивается возможность планирования комплектации заказов с учетом количества товаров в ячейках отбора, пополнения их и зоны хранения, а также оптимизации процесса комплектации (консолидация

<sup>50</sup> Доверительная приемка – приемка товара без проверки по количеству и качеству, товар из «кузова» сразу на «полку».

заказов, разделение одного заказа на несколько человек, учет загрузки комплектовщиков, ограничение используемого оборудования и зоны и т. д.);

– система производит специальную обработку всех отгружаемых товаров, сборку праздничных наборов и подготовку товаров по рекламным и промо-акциям;

– обеспечена поддержка операций кросс-докинга<sup>51</sup> с возможностью резервировать и комплектовать товары в заказы на отгрузку непосредственно из зоны приемки и отправлять принимаемые паллеты без размещения их на склад [8].

Еще одним недостатком является отсутствие четкого графика поставок по времени. Машина с товаром может прийти как с утра, что позволит реализовать товар быстрее и исключить «пустые» полки, а может – к закрытию, что влечет за собой не только товарные потери, но и снижает лояльность покупателя. Помимо этого, составляются не грамотные маршруты без учета месторасположения магазина. Следовательно, существующая система распределения не отвечает многим требованиям логистики, не обеспечивает максимизации прибыли предприятия, приводит к увеличению транспортных расходов при доставке продукции.

Необходимо уходить от ручных составлений маршрутов на полную автоматизацию. Программа автоматизации транспортной логистики – это удобный инструмент не только для логиста, но и помощник руководителя в управлении предприятием. Существует множество предприятий разработчиков, которые представляют такие программы на рынке логистических услуг.

Применение программы автоматизации транспортной логистики, которая является неотъемлемой частью распределительной, учитывает заданные параметры при отправке товаров, такие как вес груза, габариты автомобилей, сроки доставки, характеристики дорог и прочее, что позволяет значительно уменьшить расход ГСМ на доставку товаров, уменьшить время доставки и количество используемого транспорта.

Данные сервисы предоставляют несколько способов обмена данными с учётной системой, такие как импорт/экспорт из Excel, использование Java-applet, обмен данными с помощью веб-сервиса, формирование маршрутов с использованием API.

Постоянная синхронизация позволяет предсказывать более точное время доставки товара, что является одним из удобств автоматического формирования маршрутов.

Кроме того, расчёт маршрутов с учётом времени работы точек доставки позволит избежать простоя транспорта в ожидании отгрузки. А наличие GPS-

---

<sup>51</sup> Кросс-докинг - процесс приёмки и отгрузки товаров и грузов через склад напрямую, без размещения в зоне долговременного хранения, также является совокупностью логистических операций внутри цепочки поставок, благодаря которым отгрузка со склада и доставка товаров максимально точно согласуются по времени. В результате продукция доставляется за минимальный срок.

трекеров на автомобилях поможет отслеживать фактические маршруты и контролировать их километраж, контролировать факт и своевременность посещения торговых точек, корректировать параметры для расчётов маршрутов (например, время нахождения в точке доставки), основываясь на наработанной статистике.

Также, чтобы избежать незапланированных отгрузок товара, который появился впервые и руководство магазина не знает о вводе той или иной продукции, необходимо налаживать взаимодействие между отделами. Отдел закупок должен следить за информацией на рынке и своевременно информировать о новых товарах с улучшенными свойствами, большей потребительской ценностью, которые предлагают поставщики. Так как магазины не всегда знают о таких товарах и потому не заказывают их.

Внедрение автоматизированных систем одна из важных задач для любой торговой организации. Только шагая в ногу со временем, можно говорить о конкурентоспособности предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Теоретические основы товароведения: Учебник для вузов / М.А. Николаева. М.: НОРМА, 2007. 448 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 9785891239708, 5000 экз.
2. Ковалев К. Ю., Уваров С. А., Щеглов П. Е. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть. – СПб.: Питер, 2010. – 272 с.: ил. – (Серия «Розничная торговля»). ISBN: 978-5-91180-187-8
3. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / В.И. Сергеев и др. Под ред. В.И. Сергеева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - XXX, 634 с.: 70x100 1/16. + (Доп. мат. [znanium.com](#)). (п) ISBN 978-5-16-004556-6
4. Баязитова Александра. Магазинные кражи выросли вдвое//Газета «Известие», 23 июля 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/589108> (дата обращения: 30.10.2016)
5. Блог Честного Статистика Занимательная статистика, цифры, рейтинги, факты, сравнения, рекорды, опросы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://statistic.su/blog/statistika\\_vorovstva\\_v\\_magazinakh/20111019437](http://statistic.su/blog/statistika_vorovstva_v_magazinakh/20111019437) (дата обращения: 01.10.2015)
6. Корчагина С. В., Царегородцева С. Р. Потери в розничной торговле: классификация, причины и методы предотвращения // Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ). Ежемесячный научный журнал №2 (20)/2016. – с. 45.
7. О. Умрихин, Р. Галиев, Д. Грачев. Как оптимизировать работу отдела снабжения с учетом текущих экономических условий // Журнал «Генеральный директор», декабрь 2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gd.ru/articles/2998-kak-optimizirovat-rabotu-otdela-snabjeniya-s-uchetom-tekushchih-ekonomiceskikh-usloviy> (дата обращения: 01.05.2016)

8. WMS-система для складских распределительных центров// Статья с сайта компании «Party Logistic Engineering» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pl-e.ru/w/Категория:WMS-система> (дата обращения: 30.10.2016)

УДК 339.188.2

*Корчагина С. В.*

*магистрант*

*кафедра «Коммерции, логистики и экономики торговли»*

*Царегородцева С. Р., к.техн.н.*

*доцент*

*кафедра «Коммерции, логистики и экономики торговли»*

*Богданов С. И.*

*научный руководитель*

*Уральский государственный экономический университет*

*Россия, г. Екатеринбург*

## **ПЛАН-АΝΤΙΠΟΤΕΡЬ КАК КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К**

## **ОПТИМИЗАЦИИ ПОТЕРЬ НА РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ**

### **ПРЕДПРИЯТИИ**

*В данной статье раскрыта сущность плана-антипотерь, дана классификация потерь в розничной торговле, представлены методы воровства и способы их пресечения, предложен алгоритм действий сотрудников при выявлении потерь среди покупателей.*

**Ключевые слова:** розничная торговля; торговые сети; товарные потери; материальные потери; уровень потерь; хищения в розничной торговле; план-антипотерь.

*Korchagina, S. V.*

*graduate student Ural state University of Economics, Department of  
«Commerce, logistics and Economics of trade»*

*Russia, Ekaterinburg*

*Tsaregorodtseva S. R., candidate of technical Sciences, associate  
professor of Department «Commerce, logistics and Economics of trade»*

*Ural state economic University*

*Russia, Ekaterinburg*

*Supervisor: Bogdanov S. I.*

*Ural state economic University*

*Russia, Ekaterinburg*

## **PLAN-ANTIPATER AS A COMPREHENSIVE APPROACH TO THE OPTIMIZATION OF LOSSES IN RETAIL TRADE ENTERPRISE**

*This article reveals the essence of the plan-Antipater, a classification of losses in retail trade, the methods of theft and the means of their suppression, the proposed algorithm of actions of employees in the identification of casualties among buyers.*

*Key words: retail trade; trade network; product loss; financial losses; losses; theft in retail.*

Сохранность товарно-материальных ценностей для любой торговой сети остается приоритетом при любом положении дел на предприятии. В торговой сети все потери делят на две группы: умышленные, которые удалось выявить ( списание товаров с истекшим сроком годности, бой, порча, а также заактивированные кражи покупателями, либо хищения персоналом) и неумышленные, которые выявлены только во время полной инвентаризации (потери, возникшие на приемке, на расчетно-кассовом узле, при хранении, при работе в учетной системе).

Средний норматив процента потерь к товарообороту в городе Екатеринбурге по торговым сетям в 2016 году составляет 3,2% от товарооборота, другими словами, если магазин делает в месяц 10 000 тыс. руб., то сумма совокупных потерь должна быть не более 320 тыс. руб., в среднем инвентаризация проходит с частотой 1 раз в 3-4 месяца, таким образом сумма может варьироваться, примерно, от 960 тыс. руб. до 1280 тыс. руб., в том случае, если товарооборот в магазине остается примерно на одном уровне. Из чего состоят 3,2%: 1,4% - на потери, причину которых удалось выявить, а 1,8% на внутримагазинные операции ( списания: естественная убыль, отозванные претензии<sup>52</sup>, бой, порча, не возвратный товар с истекшим сроком годности, брак).

Что можно отнести к потерям в современной рознице.

Товарные (натуральные) потери – это потери, вызванные частичной или полной утратой количественных и качественных характеристик в натуральном выражении.

Материальные (стоимостные) потери – это потери, вызванные частичной или полной утратой стоимостных характеристик в денежном выражении.

Эти две группы потерь взаимосвязаны, но товарные потери являются первичными, а материальные вторичными, то есть являются следствием товарных потерь [1, с.377]. Потери, как было отмечено выше, могут возникать на всех этапах технологического процесса в магазине (приемка, предпродажная подготовка, продажа - выкладка и расчет) [2].

Как было сказано выше потери могут быть известными, то есть мы знаем, как и при каких обстоятельствах они произошли, и неизвестные – потери, причина которых не установлена. Также мы узнали, что потери могут быть внешними и внутренними. Поэтому и методы по сокращению тех или иных видов потерь будут различными.

Основным инструментом в современной рознице по борьбе с потерями является разработка плана-антипотерь, в котором пошагово расписываются

<sup>52</sup> Претензия - документ-рекламация выставленная поставщику для удовлетворения и признания поставщиком некачественной поставки по каким-либо признакам, является инструментом сокращения потерь.

действия для их снижения.

*План-антипотерь* – это перечень действий, направленных на минимизацию известных и неизвестных потерь, выявленных по результатам полной инвентаризации. Данный план составляется совместно с управляющим<sup>53</sup> и директором магазина, с обязательным утверждением контролирующими (ревизионными) отделами предприятия.

Любой план-антипотерь составляется в свободной форме, удобной для организации, но обязан включать следующие пункты:

- целевые показатели следующей полной инвентаризации;
- целевые показатели промежуточных итогов по результатам локальных инвентаризаций;
- целевые показатели потерь по отдельным группам товаров в межинвентаризационный период;
- целевые показатели по списаниям отдельных товарных групп;
- список мероприятий по снижению потерь;
- разрабатываются методы для решения конкретной ситуации.

План-антипотерь помимо общих положений, указанных выше, всегда ссылается на проблемы и показатели *конкретного* магазина. Основной задачей его разработки является приведение уровня потерь к нормативным, с помощью устранения замечаний, и получение динамики снижения в следующем межинвентаризационном периоде.

Помощником (методом) реализации плана-антипотерь является проведение локальных инвентаризаций.

*Локальная инвентаризация* – это мероприятие, которое проводится для выявления актуальных остатков магазина и приведение доступных остатков в учетной системе в соответствие с фактическими остатками.

Выполнение ежедневных локальных инвентаризаций по отдельным группам товара может помочь выполнить основные задачи для контроля за эффективностью коммерческой деятельности торгового предприятия:

- производится контроль за остатками товара (всегда актуальные), что позволяет не только выявлять недостачу, но и оптимизировать заказ товара, что также может сократить перезатаривание;
- выявление товара, непригодного для дальнейшего использования (бой, порча), что позволяет также своевременно сделать списание и заказать качественный товар, тем самым, может использоваться как инструмент повышения лояльности покупателя;
- проверка сохранности товарно-материальных ценностей – позволяет реагировать и находить причину недостач и применять соответствующие меры. В случае возникновение потерь по вине персонала, своевременно применять дисциплинарные методы воздействия;

---

<sup>53</sup> Управляющий, супервайзер или любое другое вышестоящее лицо, которому подчиняется директор магазина.

— выявление неточностей в документообороте предприятия, находить причину появления и виновных лиц. Наличие ошибок может быть показателем невнимательности, либо не знания (не квалифицированный персонал), что тоже необходимо определять вовремя;

Наличие согласованного графика локальных инвентаризаций является инструментом дисциплинарного воздействия, работник всегда знает, что товар считают регулярно, значит совершить какие-либо манипуляции ему будет нелегко.

Помимо постоянного и качественного ежедневного просчета отдельных групп товара согласна графика, также выделяются, по результатам просчетов, топовые позиции потерь. Данный список также просчитывается ежедневно совместно с «группой» по графику.

Такой механизм работы поможет выявить источник потерь — внешний или внутренний. В случае, если после постоянного просчета товаров, недостачи некоторых становятся значительно ниже или сходят на нет, это говорит о наличие внутренних источников. В таком случае можно назначить внутренние проверки работников, проведение полной внеплановой внезапной инвентаризации компетентными лицами, без участия в учете сотрудников магазина.

Если ежедневные просчеты не помогают снизить потери в необходимом количестве (сведение к минимуму), то можно применить метод почасового контроля, который заключается в том, что за наличием товара следят ежечасно, сверяя фактическое наличие товара с его продажами. Тогда в случае исчезновения товара с полки и отсутствия продажи на кассе, можно с помощью видеонаблюдения (при наличии) определить «виновное» лицо.

При отсутствии видеонаблюдения методом борьбы с часто воруемыми товарами может служить «вахта». Под вахтой понимают следующее, когда около частоворуемых товаров (определяется ревизионным методом) выставляется дежурный сотрудник магазина, главным условием несения вахты является запрет ее покидания без замены другим сотрудником.

Еще одним методом борьбы со всеми видами потерь — это подотчетность, когда более-менее дорогой или мелкоштучный товар выдается под отчет сотруднику магазина (чаще применяется в продуктовом ритейле к дисконтным картам, сигаретам, пакетам), который расписывается в его получении и сдает по окончанию смены также по пересчету, при наличии недостач — сумма возмещается и пробивается на кассе в этот же день, либо на следующий до открытия магазина с взятием объяснительной записки с виновного. В случае выявления излишков по подотчетному товару, также необходимо взять объяснительную записку с работника и пересчитать все количество «подотчетного» товара, если излишки подтверждаются, то поставить их на баланс магазина, тем самым дать понять сотруднику, что намеренное получение излишков никак на нем не отразится и не пойдет в его собственность, что поможет пресечь воровство персонала.

Фраза: «Кадры решают все!», - не теряет актуальность и в настоящий момент. В большинстве случаев виновниками потерь в торговой организации становятся сотрудники данной организации. Несмотря на то, что товарные потери в виде утраты товароведных характеристик и товарного вида легко вычисляются (так как их видно сразу), отсутствие дисциплины в коллективе может их повлечь. Поэтому основными способами решения будет четко прописанные инструкции для персонала, а именно соблюдение температурного режима, товарного соседства, аккуратное складирование и выкладка на полки, как в торговом зале, так и на складском оборудовании, осуществление приемки по качеству и количеству, соблюдение правил дефростации и подобное.

Материальные потери порой выявить гораздо сложнее, так как порой невозможно отследить откуда они берут свое начало – персонал или покупатель. Из всех легче всего выявляются ошибки, допущенные в учетной системе, так как доступ к ней имеют ограниченное число сотрудников. Остальные виды материальных потерь можно разбить на 6 групп согласно этапам технологического процесса: главная касса, операционная касса, торговый зал, приемка, персонал и кражи, совершаемые покупателями (таблица 1).

**Таблица 1**  
**Методы воровства и способы пресечения [3]**

Метод воровства	Способ выявления	Способ пресечения
<b>Главная касса</b>		
Старший кассир, приходя на смену, выбирает покупку предыдущего дня, запоминает номер чека, делает возврат. Сумма возврата забирается себе. Возможна такая же схема при сговоре с кассиром.	Просмотр количества возвратов, контроль количества возвратов с заявлениями от покупателя, выборочный обзвон покупателей.	Все возвраты при личном участии дирекции магазина.
Дезинформация кассира при сдаче денег в главную кассу (объявление о недостаче), без взятия объяснительной.	Беседа с кассирами с целью выявления дат, когда они выплачивали недостачи, а объяснительные при этом не брались.	Ежедневное поднятие кассиров в течение дня, сдача денег в главную кассу с инвентаризационной описью денежного ящика.
<b>Главная касса</b>		
Прямое воровство денег из сейфа: Если это делает 1 старший кассир, то заметит 2 при утреннем пересчете главной кассы; Оба кассира в сговоре.	Только при совершении воровства.	Просчет главной кассы вместе со старшим кассиром не реже 1 раза в 2-3 дня.
<b>Операционная касса</b>		

Метод воровства	Способ выявления	Способ пресечения
Отбитие меньшего товара (или не отбитие) количества покупок, чем реально выносится из магазина (в основном родственникам, знакомым).	Информация от персонала, покупателей.	Запрет обслуживания родственников и знакомых, попросить их перейти на другую кассу, в случае невозможности пригласить администратора.
Не выдача сдачи покупателю.	Информация от покупателей, персонала.	Внезапные подснятия кассы в течение дня.
Кассир не отдает покупателю чек, после того как тот уходит, делает скидку своей картой, разницу забирает себе.	В кассовой программе, как часто одинаковый номер карты фигурирует в продажах, информация от покупателей, персонала.	Внезапные подснятия кассы в течение дня.
Отключение кассы до распечатки чека, покупатель расплачивается, но покупка не проходит – чек аннулируется.	В кассовой программе соответствие программного отчета к Z-отчету (показывает все чеки, включая аннулированные).	Контроль при закрытии смены, внезапные подснятия кассы в течение дня, запрет самостоятельной перезагрузки.
<b>Торговый зал</b>		
Вынос товара из магазина, либо касс.	Информация от покупателей, сотрудников.	Контроль со стороны сотрудников.
Использование товара магазина мерчендайзером, промоутером для акций, призов.		Четкое разделение мест хранения товара магазина с товарами для промоакции. Обязательная маркировка товара для акций. Объяснение мерчендайзеру правил внутреннего распорядка.
Завешивание дорогостоящего товара более дешевым.	Тетрадь ошибок на кассе, проведение локальных инвентаризаций, выявление пересортов.	Мотивация кассиров на выявление подобных ошибок. При наличии фасовки, назначать ответственного за фасовку, анализировать продажи.
<b>Приемка</b>		
Не прием позиций без отметки в накладной (сговор с водителем)	Контроль приемки товара, локальные инвентаризации.	В проблемных группах делать вторичную приемку, при выявлении обязать выкупить.
Приемка товара без товара (только роспись в накладной).	Контроль приемки товара, локальные инвентаризации.	При выявлении обязать выкупить, уволить сотрудника.
Сдача хорошей продукции как «брок».	Контроль приемки товара, локальные инвентаризации.	При выявлении обязать выкупить, уволить сотрудника.
<b>Персонал</b>		
Вынос товара на теле, в	Досмотр при уходе с	Запрет ухода сотрудников

Метод воровства	Способ выявления	Способ пресечения
личных вещах.	рабочего места.	без предъявления личных вещей и досмотра, покидать помещение только через служебный вход.
Выход в товаре (колготки, нижнее белье и прочее).	Досмотр при уходе с рабочего места.	Запрет доступа сотрудников в раздевалки в рабочее время, перед посещением санитарной комнаты, раздевалки пройти досмотр.
Вынос товара в течение дня, подготовка к выносу.	Проверка служебных помещений, покупательских ячеек.	Запрет выхода сотрудников за пределы без спроса и досмотра.
<b>Персонал</b>		
Употребление неоплаченных продуктов.	Использованная упаковка в туалетах, душевых, складах, трубах, подвесных потолках, трещин стен, бачках, личных шкафчиках.	Регулярный обход указанных мест, контроль за внemагазинными сотрудниками (торговые представители, мерчендайзеры и т.д.). При выявлении обязать выкупить.
<b>Кражи, совершаемы покупателями</b>		
Грабеж: открытое хищение чужого имущества. Выражается в похищении имущества, совершённом без насилия над личностью или с насилием, которое не опасно для жизни и здоровья.	Только при совершении воровства.	Привлечение сотрудников ЧОП и полиции.
Рывок: покупатель спокойно заходит в магазин, выбирает товар и «стартует» от кассы.	Только при совершении воровства.	Привлечение сотрудников ЧОП и полиции. С осени 2015 года в ТС «Монетка» внедряется проект по установке камер с высокой четкостью изображения и записью звука на входную группу, для фиксации лица нарушителя, если он был замечен в торговом зале, но по каким-то причинам не был задержан, для последующего обращения в полицию.
Групповые спектакли: каждая кража — это спектакль, который	Только при совершении воровства.	Привлечение сотрудников ЧОП и полиции. Анализ видео с камер

Метод воровства	Способ выявления	Способ пресечения
разработан, режиссирован и поставлен с трюковыми сценами перед зрителями, в роли которых выступают сотрудники магазинов и охранники.		видеонаблюдения.
Технари, можно отнести преступников, использующих для кражи товара различные технические средства и приспособления.	Локальные подснятия, почасовой контроль часто воруемого товара.	Привлечение сотрудников ЧОП и полиции. Анализ видео с камер видеонаблюдения.
Менялы — вор меняет этикетку на товаре на более дешевую, или в упаковку из-под дешевого товара складывает более дорогие вещи.	Локальные подснятия, анализ пересортов, видеонаблюдение, контроль сотрудников.	Привлечение сотрудников ЧОП и полиции. Анализ видео с камер видеонаблюдения.
Сговор с продавцом.	Локальные подснятия, контроль прихода-ухода.	Привлечение сотрудников ЧОП и полиции. Анализ видео с камер видеонаблюдения. При выявлении увольнение сотрудника.
Мошенники.		Обращение в полицию. Запрет осуществления размена на кассе. В подозрительных случаях звать кого-то на помощь, инструктаж персонала.

Сегодня множество организаций интересуются вопросом сохранения потерь, не только торговых, но и охранных, в связи с тем, что им приходится эти потери предотвращать. Обращение в полицию не всегда приводит к нужному результату, так как органы внутренних дел реагируют на такие обращение (как правило) постфакту, а не до. Для начала, сотрудники магазина должны задержать «подозреваемого», а потом вызвать полицию, но при этом не имеют (сотрудники) права осматривать личные вещи и насиливо удерживать, этими полномочиями также не наделается и охрана магазина (при ее наличии), таким образом торговое предприятие не как не защищено от внешних краж. Поэтому необходимо обучать персонал магазина предотвращать кражи до момента их совершения.

На медиа портале о безопасности «Хранитель» приводятся примеры действий сотрудников магазина в различных ситуациях:

1. Когда стоит усилить бдительность сотруднику охраны и продавцу:
  - человек бросает быстрые вороватые взгляды вокруг себя;

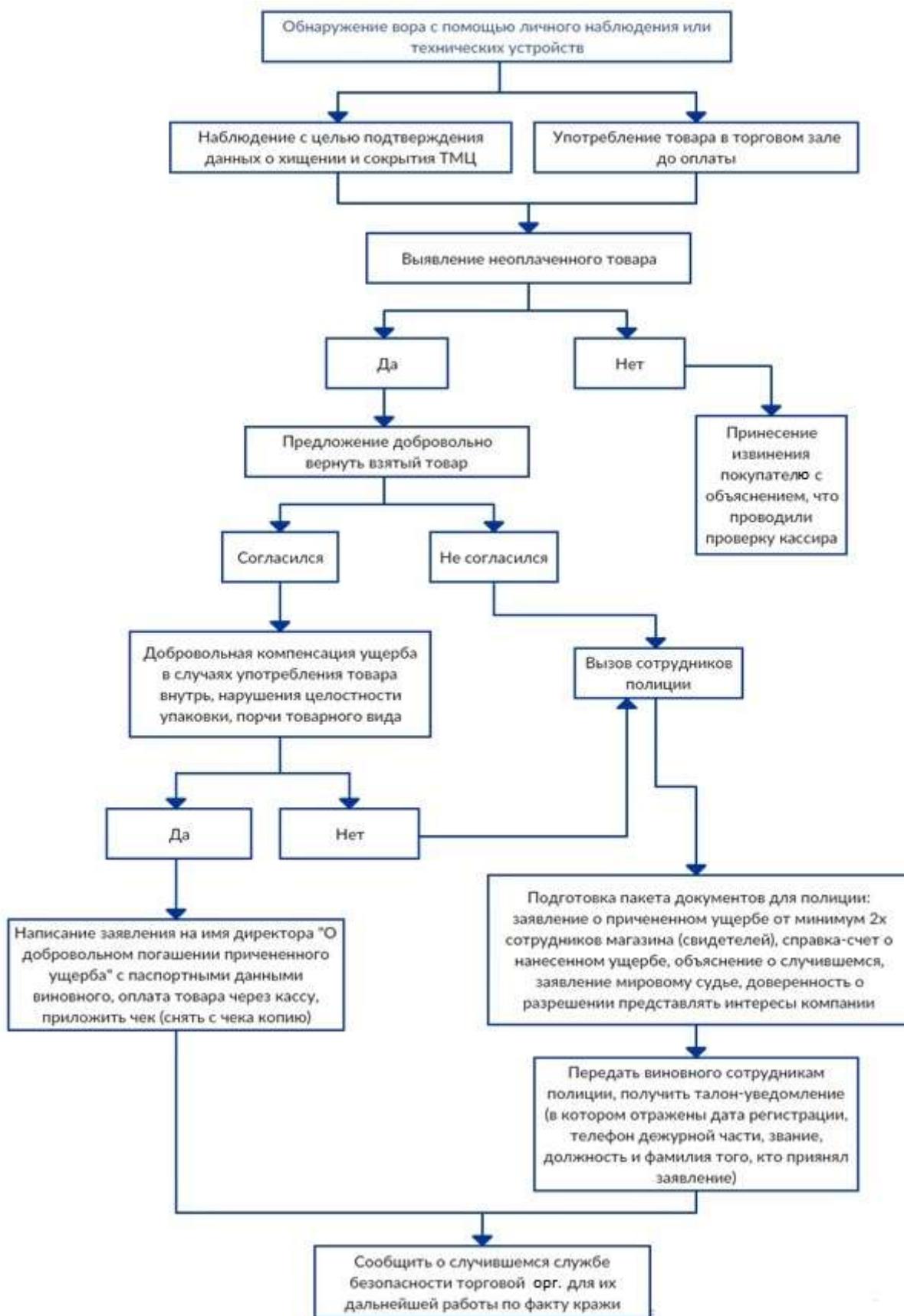
- невнимательно слушает ваши ответы, краснеет, нервничает, потеет;
  - быстро переговаривается с другими подозрительными людьми;
  - быстро покидает магазин;
  - идет так, как будто ему что-то мешает;
  - все время держит руки в карманах.
2. Особое внимание продавцов и охраны должны привлекать:
- группы покупателей, особенно если один из группы пытается отвлечь продавца, охранника вопросами, умышленно роняет товар и т.д.;
  - покупатели с открытыми сумками, рюкзаками, пакетами, зонтами, газетными свертками;
  - покупатели, которые ведут себя нервно, оглядываются, у которых бегают глаза, «руки не находят места», которые длительное время слоняются по магазину, не выбирая товара;
  - постоянные покупатели, после визитов которых замечены пропажи вещей [4].

Исходя из этого можно разработать алгоритм (Приложение 1) действия сотрудников магазина при подозрении покупателей в воровстве, а также их задержание. Организация четкого поведения работников поможет четко и в короткие сроки выявить нарушителя и грамотно провести процедуру задержания с привлечением органов внутренних дел, в результате чего повысить престиж торгового предприятия (сети) и, возможно, исключить попытки краж, за счет распространения информации среди жителей близлежащих домов.

#### **Использованные источники:**

1. Теоретические основы товароведения: Учебник для вузов / М.А. Николаева. М.: НОРМА, 2007. 448 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 9785891239708, 5000 экз.
2. Корчагина С. В., Царегородцева С. Р. Взаимосвязь организации системы распределения и товарных потерь на предприятии розничной торговли // е-Журнал «Экономика и социум» №11(30)-2016 г. (ноябрь). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_30/Korchagina%20S.V.%20%20\(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_30/Korchagina%20S.V.%20%20(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay).pdf) (дата обращения: 18.11.2015)
3. Корчагина С. В., Царегородцева С. Р. Потери в розничной торговле: классификация, причины и методы предотвращения // Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ). Ежемесячный научный журнал №2 (20)/2016. – с. 45-51.
4. Прасолов Валерий. Потери торговых предприятий и методы их минимизации// Медиапортал о безопасности «Хранитель» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.psj.ru/saver\\_people/detail.php?ID=6988](http://www.psj.ru/saver_people/detail.php?ID=6988) (дата обращения: 02.11.2016)

## Приложение 1



**УДК 338**

**Костина О.В.**

**доцент**

**кафедра «Финансы и банковское дело»**

**Анисимова А.В.**

**студент 4 курса**

**специальность «Экономическая безопасность»**

**Югорский государственный университет**

**Россия, г. Ханты-Мансийск**

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОЦЕССОВ НЕФТЕХИМИИ НА ПРИМЕНРЕ ООО «СИБУР»**

*В статье рассматриваются основные процессы нефтехимии, которые проходит сырье, получаемое предприятием, в процессе переработки. Нефтяная и нефтехимическая промышленность играют важную роль в развитии экономики страны. Поэтому важно и актуально знать основы функционирования данной сферы, и как процессы отражаются в бухгалтерском учете.*

*Ключевые слова: газопереработка, газофракционирование, пиролиз, полимеризация, ПНГ, ШФЛУ.*

### **ACCOUNTING OF PROCESSES OF PETROCHEMISTRY ON PRIMENRE OF LLC «SIBUR»**

In article the main processes of petrochemistry which there undergo the raw materials received by the enterprise in the course of processing are considered. The oil and petrochemical industry play an important role in development of national economy. Therefore important and urgent to know bases of functioning of this sphere and as processes are reflected in accounting.

Keywords: gas processing, gas fractionation, pyrolysis, polymerization, APG, WFLH.

История ООО «СИБУР Тобольска» началась в 70-е годы 20 века. В то время государство решило реализовать проект по строительству крупнейшего в стране предприятия по комплексной глубокой переработке углеводородного сырья с месторождений Западной Сибири.

Запуск центральной газофракционирующей установки на Тобольском нефтехимическом комбинате состоялся в 1984 году.

ООО «СИБУР Тобольск» — предприятие по переработке углеводородного сырья, входящее в состав СИБУРа.

Производственные мощности ООО «СИБУР Тобольска» включают в себя центральную газофракционирующую установку мощностью 8 млн. тонн сжиженных газов в год, производство мономеров для выработки синтетических каучуков — бутадиена и изобутилена, а также производство метил-трет-бутилового эфира. «Сибур» осуществляет прием и переработку

широкой фракции легких углеводородов, которая поступает на предприятие по продуктопроводу с западносибирских газоперерабатывающих заводов. В дальнейшем на газофракционирующей установке сырье разделяется на отдельные фракции: пропан, бутан, изобутан и т. д. После этого сжиженные углеводородные газы и мономеры — бутадиен и изобутилен, поступают на нефтехимические предприятия. Изобутилен также используется для выработки метил-трет-бутилового эфира. Бутадиен и изобутилен являются исходными мономерами для выработки синтетических каучуков, которые, в свою очередь, используются для производства резин. Метил-трет-бутиловый эфир служит в качестве кислородосодержащего, высокооктанового компонента при получении неэтилированных, экологически чистых бензинов.

Производственная схема ООО «Сибура» очень обширна и развита, в результате переработки газа и нефти предприятия получает большой ассортимент продуктов и подвидов продуктов.

В целом процесс производства не возможен без сырья, поэтому начальным этапом производства является поставка сырья от нефтедобывающих и газодобывающих предприятий, компаний. В дальнейшем полученное сырье направляется непосредственно в переработку и проходит несколько стадий, которые представлены на рисунке 1.

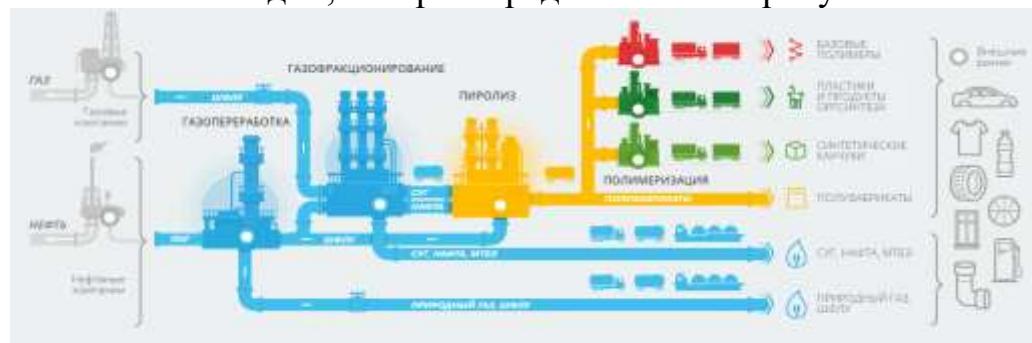


Рисунок 1 – Модель стадий производства предприятия [5]

Таким образом, основными процессами производства являются: газопереработка, газофракционирование, пиролиз, полимеризация и в результате получение готового продукта переработки. Рассмотрим эти процессы подробнее. [1, С. 51-55].

1. Газопереработка. Данный процесс представлен на рисунке 2.

Попутный нефтяной газ (ПНГ) – первичный продукт переработки.



Рисунок 2 – Процесс газопереработки [5]

Компримирование, или сжатие ПНГ, проводится поршневым

компрессором, который работают на электроэнергии. Для сжатия осуществляется увеличение давления газа, а конденсат, вырабатываемый при этом необходимо перенаправить обратно в переработку. Далее газ направляется в сепаратор, который отфильтровывает механические примеси: серу, углекислоту, оксиды углерода и азота и инертные газы. На выходе получается БГС (бензин газовый стабильный, используется в дальнейшей нефтехимической переработке) и отфильтрованный газ, который направляется в турбодетандер для охлаждения под высоким давлением и сжижения. После чего жидкий ПНГ направляется в ректификационную колонну, в которой происходит разделение многокомпонентной жидкой смеси на отдельные фракции путем доведения до температуры кипения. На первой границе кипения выделяется широкая фракция легких углеводородов (ШФЛУ) – это смесь газов, которая служит основным сырьем для производства полимеров, а на второй СОГ (сухой отбензиненный газ). [2, с. 36-51].

2. Следующий процесс – газофракционирование, схематически он представлен на рисунке 3.

Газофракционирующие мощности ООО «Сибура» - крупнейшие в России и являются очень важным звеном в производственной цепочке предприятия.



Рисунок 3 – Процесс газофракционирования [5]

Данный процесс заключается в разделение ШФЛУ на ЦГФУ (центральная газофракционирующая установка), он основывается на принципах различия температур кипения при разделении на индивидуальные углеводороды и их смеси: пропан, бутан и изобутан и различном давлении. На рисунке 3 представлены температуры и давление для выделения углеводородов. [2, с 52-67].

ООО «Сибур – Тобольск» является важнейшим в стране поставщиком СУГ в коммунально-бытовой сектор, на экспорт, в качестве сырья для нефтехимической промышленности. Кроме того, предприятие является уникальным производителем сырья для каучуковой промышленности.

3. Далее осуществляется процесс пиролиза, он представлен на рисунке 4.

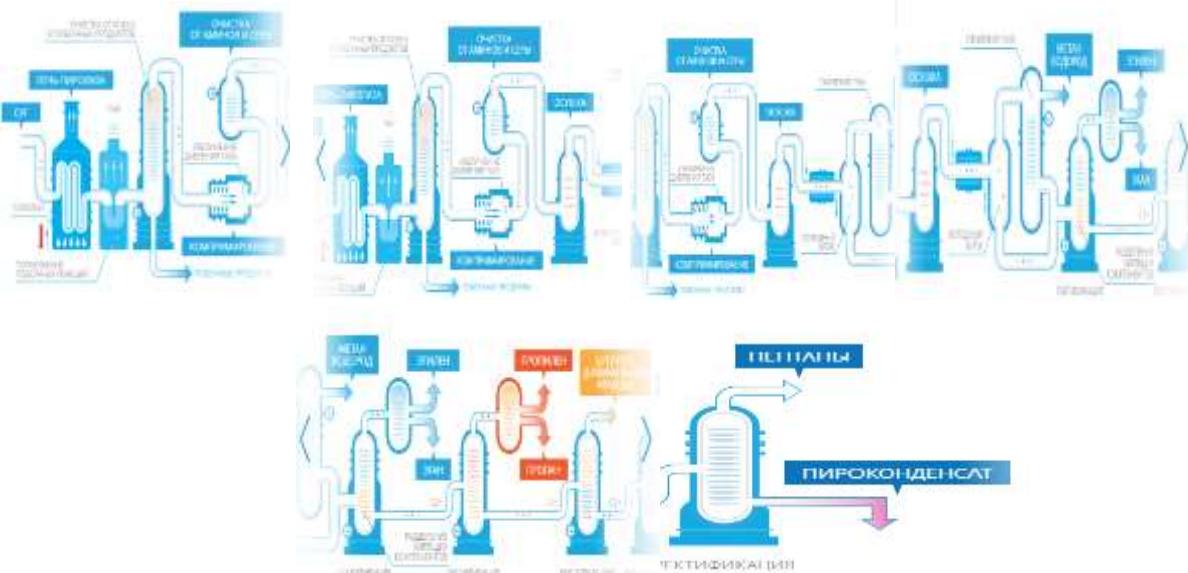


Рисунок 4 – Процесс пиролиза [5]

Значительная часть СУГ и НАФТы отправляется на дальнейшую переработку. СУГи подвергаются высокотемпературному воздействию – пиролизу. В результате исходные элементы преобразовываются в вещества с новыми свойствами – мономеры, а именно, этилен, пропилен и бензол, они становятся основным сырьем для производства полимеров. С точки зрения химии пиролиз - термическое разложение предельных углеводородов (алканов), сопровождающееся разнообразными и многочисленными параллельными процессами. Именно поэтому состав продуктов пиролиза весьма многообразен. [2, 68-73].

4. Последний процесс цепочки переработки, это процесс полимеризации, он представлен на рисунке 4.



Рисунок 5 – Процесс полимеризации [5]

Итак, пройдя несколько ступеней переработки, углеводородное сырье превращается в олефины - довольно простые углеводороды, содержащие двойные связи. Следующие этапы нефтехимических превращений олефинов в основном связаны с реакциями полимеризации: в этих процессах отдельные молекулы сцепляются между собой, образуя длинные молекулярные цепочки, содержащие сотни тысяч и миллионы звеньев, то есть, при процессе полимеризации химические вещества образуют «цепные реакции», в ходе которых первоначальная активная частица запускает рост и развитие

полимерной цепочки. Молекулы мономеров на этом этапе собираются в одну цепочку, в результате чего образуются полимеры. Полиэтилен, полипропилен, поливинилхлорид, полистирол – это основные полимеры, которые различными методами перерабатываются в конечные изделия. [2, 75-83].

Из рассмотренных процессов видно, что процесс производства (переработки) очень сложен и состоит из нескольких этапов. В результате каждого этапа образуются разные продукты. Как видно из рисунка 1, в результате производственного цикла производится: базовые полимеры, пластики, синтетические каучуки, полуфабрикаты.

ООО «Сибур» осуществляет закупку сырья для нефтехимии и газопереработки у поставщиков, то есть, у нефтяных и газовых компаний, эта операция отражается в бухгалтерском учете проводкой Дт 10 Кт 60,76 – осуществлена закупка сырья для переработки. После этого сырье направляется в переработку. Процессы переработки учитываются в бухгалтерском учете, как процессы основного производства на счете 20 «Основное производство». Для наглядности и ясности отразим все вышерассмотренные процессы производства в бухгалтерском учете. [3, С.452-455].

Таблица – бухгалтерский учет процесса производства

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дт	Кт
1.ПНГ отправлен на газопереработку	20	10
получен БГС и сухой газ как побочный продукт переработки (для реализации)	43	10
получена ШФЛУ как результата газопереработки (для дальнейшей переработки)	21	20
2. ШФЛУ направлена на переработку для газофракционирования	20	21
получены из переработки фракции газов (пропан, бутан, пентан) или СУГи для реализации	43	20
получены из переработки фракции газов (пропан, бутан, пентан) или СУГи для дальнейшей переработки	21	20
3. СУГ переданы в дальнейшую переработку для осуществления процесса пиролиза	20	21
в процессе переработки получены побочные продукты (метан, этан, водород, пентаны) для собственного потребления	10	20
в процессе переработки получены побочные продукты (метан, этан, водород) для реализации	43	20
в процессе переработки получены этилен и пропелен для дальнейшей переработки	21	20
4. Этилен и пропелен направлены в дальнейшую переработку для осуществления полимеризации	20	21
в результате полимеризации получены гранулы полиэтилена, полипропилена, полистирола, которые фасуются и	43	20

Как уже видно из таблицы ООО «Сибур» применяет попроцесный метод учета операций производства и учета затрат. При первоначальной переработке и последующих переработках предприятия получает не только готовую продукцию предназначеннную для реализации (продажи) – счет 43 «Готовая продукция», но и полуфабрикаты собственного производства – счет 21 «Полуфабрикаты собственного производства», которые направляются в дальнейшую переработку для получения других видов продукции. Так же предприятие получает продукты переработки, которые оно использует для своих целей, собственного потребления – счет 10 «Материалы». [4, 19-21].

Как итог необходимо отметить, что производимая продукция играет важную роль в современном мире.

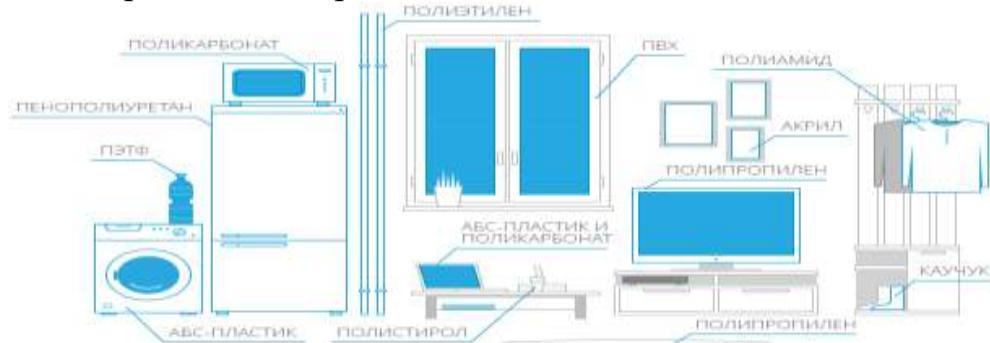


Рисунок 6 – Назначение продукции ООО «Сибур» [5]

Как видно из рисунка 6, продукция предприятия служит основой (сырьем) для производства предметов быта и техники. Особенно сегодня полимерные и пластиковые материалы просто незаменимы. Благодаря своей легкости, прочности, термоустойчивости и простоте в обработке, они высоко востребованы при изготовлении автомобилей, бытовой техники, упаковки, мебели, одежды и многих других товаров.

#### Использованные источники:

1. Брыкова Н.М. Учет основных хозяйственных процессов – снабжения, производства и реализации [Текст] / Н.М. Брыкова. – М.: Academika. 2014. С. 50-64.
2. Костина А.Н. Популярная нефтехимия: книга. [Текст] / А.Н. Костина. – М.: «Агентство общественных коммуникаций» «Грин Роуд». 2015. С. 34-98.
3. Мизиковский Е.А. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие. [Текст] / Е.А. Мизиковский. – М.: Магистр, ИНФРА-М. 2015. С. 451-470.
4. Саксин А.Г. Интеграционный подход к управлению издержками предприятия нефтехимического комплекса. [Текст] / А.Г. Саксин. – М.: КНОРУС, 2016. С. 18-27.
5. Официальный сайт ООО «Сибур». [Электронный ресурс]. – Режим доступа

**УДК 338.984**

**Косых М.А.**

**студент 4 курса**

**направление подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»**

**Институт экономики и управления, КузГТУ**

**Овчинникова И.В.**

**старший преподаватель**

**кафедра управленческого учета и анализа**

**Россия, г. Кемерово**

## **НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

### **КАК ОДНА ИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ**

#### **ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА В СООТВЕТСТВИИ**

#### **С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТОМ «БУХГАЛТЕР»**

*В статье рассматриваются функциональные обязанности главного бухгалтера в соответствии с Профессиональным стандартом «Бухгалтер». Подробно рассматривается понятие «налоговое планирование». Описана необходимость наличия системы налогового планирования.*

**Ключевые слова:** профессиональный стандарт, главный бухгалтер, налоговое планирование, налоговые риски, налогоплательщик.

*The article deals with the functional responsibilities of the chief accountant in accordance with the professional standard "Accountant". Considered in detail the concept of "tax planning". Described the need for tax planning.*

**Keywords:** professional standard, the chief accountant, tax planning, tax risks, the taxpayer.

Профессиональным стандартом называется документ, содержащий характеристику трудовых функций работника в соответствии с его квалификацией, должностью, имеющимся опытом и знаниями. Такая специфичность профессиональных стандартов делает их главными элементами национальной системы квалификаций, которая связывает сферу труда и сферу образования. Основная цель принятия профстандартов заключается в необходимости более тщательного урегулирования трудовых правоотношений и актуализация устаревшей нормативной базы.

В связи с изменениями трудового законодательства с 1 июля 2016 года работодатели обязаны применять профессиональные стандарты, если требования к квалификации установлены Трудовым кодексом, федеральными законами или иными нормативно-правовыми актами.

На современном этапе деятельности предприятий возник вопрос о создании стандарта, регламентирующего деятельность системы бухгалтерского учета и дающего полное описание квалификации работника. С 22 декабря 2014 года вступил в силу Профессиональный стандарт «Бухгалтер», ставший новым образцом оценки квалификации работников бухгалтерских служб. Такого рода стандарты без сомнения нужны для того,

чтобы представители профессии «бухгалтер» являлись достаточно квалифицированными кадрами.

Рассмотрим обязанности главного бухгалтера в соответствии с Профессиональным стандартом «Бухгалтер».

Одной из функциональных обязанностей главного бухгалтера является **составление бухгалтерской (финансовой) отчетности**. Для выполнения такой функции главный бухгалтер должен уметь разбираться в законе №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», в законе №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», знать налоговый кодекс, закон №166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации», а также в законодательстве о статистическом учете, гражданском, таможенном, финансовом, трудовом законодательстве, архивном деле и др.

Главный бухгалтер должен иметь знания в области защиты информации, быть знаком с процессом формирования информации в системе учета, а также с порядком обмена информацией по каналам связи.

Второй функцией является **внутренний контроль ведения учета и составления отчетности**. Для выполнения этой функции главный бухгалтер должен иметь знания в области внутреннего контроля, знать об отечественном и международном опыте в сфере ведения учета, составления отчетности и организации внутреннего контроля.

Для выполнения этой функции, сотрудник должен:

- 1) понимать цели создания системы внутреннего контроля за составлением бухгалтерской и финансовой отчетности;
- 2) разрабатывать локальные нормативные акты, регламентирующие систему внутреннего контроля;
- 3) осуществлять мониторинг соответствия системы внутреннего контроля целям деятельности предприятия, разрабатывать мероприятия по развитию системы;
- 4) формировать отчеты о результатах внутреннего контроля, организовывать их хранение.

**Финансовый анализ, бюджетирование и управление финансами предприятия** также входят в число функциональных обязанностей бухгалтера. Главный бухгалтер иметь знания о правилах защиты информации и о методических материалах в области финансового анализа, планирования и управления.

Функция включает обязанности:

- 1) осуществление работ по анализу финансового положения предприятия, планирование, координация и контроль выполненных работ;
- 2) ведение финансового планирования, представление для утверждения перспективных и текущих финансовых планов руководителю;
- 3) текущее управление денежными средствами и источниками финансирования деятельности фирмы, осуществление оперативного контроля выполнения планов и пр.

Следующей функцией главного бухгалтера является *составление финансовой отчетности группы предприятий (консолидированной отчетности)*. Сотрудник должен владеть знаниями МСФО, уметь составлять организационно-распорядительные документы, иметь основы учета и организации производства группы предприятий, владеть методикой изменения финансовой отчетности, составленной по российским стандартам учета, в отчетность по международным стандартам. Эта функция подразумевает следующие трудовые обязанности:

1. Контроль качества информации, представленной головной компанией по совместной деятельности, зависимыми и дочерними предприятиями для составления консолидированной финансовой отчетности;
2. Выполнение консолидации, предусмотренной МСФО;
3. Арифметическая и логическая проверка правильности формирования числовых показателей в отчетах, входящих в комплект консолидированной финансовой отчетности;
4. Проверка проведения внешнего аудита консолидированной финансовой отчетности, достоверности и обоснованности информации, представляющей руководству головной компании, подготовка пояснений.

И заключительной функцией является *налоговое планирование, учет и составление отчетности экономического субъекта*. Рассмотрим подробнее эту функцию.

В экономической литературе налоговым планированием понимаются законные действия налогоплательщика, направленные на сокращение его расходов на уплату налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей. По мнению специалистов, налоговое планирование на уровне предприятия является неотъемлемой частью управления финансами. Оно основывается на использовании налоговых способов для достижения желаемого финансового состояния предприятия в условиях ограниченных ресурсов.

Успешная деятельность предприятия невозможна без успешного управления финансовыми ресурсами, так как эффективная деятельность предприятия определяется не только его прибыльностью, но и объемами расходов на налогообложение. Оптимизация финансовых ресурсов осуществляется на основе финансового планирования, а составной частью финансового планирования является налоговое планирование.

Потребность в налоговом планировании заключается в тяжести налогового бремени для предприятия и в сложности и изменчивости налогового законодательства.

Необходимость налогового планирования заключена в налоговом законодательстве, которое, в свою очередь, предусматривает налоговые режимы, допускает различные методы для исчисления налоговой базы и предлагает налогоплательщикам налоговые льготы. То есть, налоговое планирование позволяет сократить объем расходов за счет оптимизации

налогообложения, с которой связаны все сферы деятельности предприятия.

Под налоговым риском понимается вероятность возникновения потенциальной опасности для налогоплательщика понести финансовые потери или недополучить доходы из-за неуплаты налогов, несоблюдения законодательных актов, совершения налоговых правонарушений. С точки зрения практики выделяют следующие виды налоговых рисков: риски налогового контроля, усиления налогового бремени, а также уголовного преследования налогового характера. Последствия налоговых рисков представляют собой финансовые потери налогоплательщика.

В рамках уголовного преследования у налогоплательщиков могут возникнуть существенные финансовые потери за совершение правонарушений, предусмотренных ст. 194 и 199 Уголовного кодекса РФ. Эти риски касаются как уклоняющихся от уплаты налогов налогоплательщиков, так и добропорядочных налогоплательщиков с существенными финансовыми оборотами.

Резюмируя вышесказанное можно сделать вывод, что налоговое планирование – это сфера деятельности предприятия, позволяющая смягчить воздействие внешней среды на деятельность предприятия, и как следствие, создание эффективной системы финансового планирования.

Таким образом, в соответствии с Профессиональным стандартом «Бухгалтер» при налоговом планировании главному бухгалтеру нужно уметь разбираться в процессе осуществления мероприятий налогового контроля, оформлении полученных результатов, разбираться в процедуре рассмотрения материалов налоговой проверки, а также порядке проведения досудебного урегулирования налоговых споров и процедуре обжалования решений налоговой инспекции.

Эта функция заключает в себе следующие трудовые обязанности:

- 1) консультирование по применению налогового законодательства и урегулированию налоговых споров;
- 2) экспертиза налоговых решений предприятия;
- 3) оценка рисков.

Итак, применение Профессионального стандарта «Бухгалтер» на предприятии с 1 июля 2016 г. носит обязательных характер и его использование существенно поможет руководителям предприятий при разработке должностных инструкций, при составлении вакансий и проведении собеседований с претендентами, при разработке программ для повышения сотрудников по карьерной лестнице, при разработке штатного расписания, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов и установлении размера оклада и т.д.

#### **Использованные источники:**

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 16.07.2016).
2. Указ Президента РФ №597 от 7 мая 2012 г. «О мероприятиях по реализации

государственной социальной политики».

3. Приказ Минтруда России от 22.12.2014 г. №1061н «Об утверждении профессионального стандарта «Бухгалтер».

4. Овчинникова И.В. Налоговое планирование: учеб. пособие для студентов направления подготовки бакалавров "Менеджмент", образовательная программа "Управленческий и финансовый учет" / И. В. Овчинникова. – КузГТУ. – Кемерово, 2015.

**УДК 658.3**

*Лазаревич М. А.*

*магистрант 2 курса*

*факультет гостинично-ресторанной,  
туристской и спортивной индустрии*

*Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова*

*Россия, г. Москва*

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ГОСТИНИЧНЫХ СЕТЯХ**

*В статье обоснована важность и раскрыты особенности обучения и развития персонала на предприятиях гостеприимства. Описаны требования к сотрудникам крупных гостиничных цепей. Разобрана программа внутрикорпоративного обучения международной гостиничной сети на примере Four Seasons.*

*Ключевые слова: индустрия гостеприимства, обучение персонала, развитие персонала, внутрикорпоративное обучение, гостиничная сеть, Four Seasons.*

*The importance and features of personnel training and development in hospitality are revealed in the article. Requirements to employees of large hotel chains are described. The international hotel chain's internal training program on the example of Four Seasons is identified.*

*Keywords: hospitality industry, personnel training, personnel development, internal training, hotel chain, Four Seasons.*

В настоящее время гостиничная индустрия развивается стремительными темпами. В организацию обслуживания гостей внедряются новейшие инновационные технологии, дизайну и интерьеру помещений уделяется все большее внимание, спектр дополнительных услуг, оказываемых в гостинице расширяется день ото дня. В связи с постоянно растущей конкуренцией, отельеры ежедневно ломают голову над новыми способами привлечения и удержания гостей. И, безусловно, для поддержания конкурентоспособности, в первую очередь, необходимо организовать обучение персонала.

Гостиница является предприятием сферы услуг, и ее успех напрямую зависит от качества реализации этих услуг. Именно поэтому персонал

является главным капиталом любого предприятия индустрии гостеприимства, ведь качество оказанной услуги находится в непосредственной зависимости от компетенции и уровня профессиональной подготовки работников.

Безусловно, к кандидатам на любую должность в контактную службу гостиницы предъявляются определенные требования. Менеджер гостиницы, в частности, должен [1]):

- владеть речевым этикетом и умело его использовать;
- уметь вести беседу, спор, дискуссию, диалог, переговоры и др.;
- уметь анализировать конфликты, кризисные ситуации, конфронтации и разрешать их;
- уметь аргументировать и убеждать, критиковать и опровергать, достигать соглашения и решения, компромиссы и конвенции, делать оценки и предложения;
- уметь снимать стресс, страх, адаптировать клиента к соответствующим условиям.

Разрабатывая портрет "идеального" менеджера для работы в гостиницах, Т. И. Тарелкина наибольший рейтинг присваивает таким личностным качествам, как коммуникабельность, ориентация на достижение результата, клиентоориентированность, ответственность, стрессоустойчивость, аккуратность, внимательность, обучаемость [5]. А. Д. Чудновский отмечает, что для квалифицированной работы в индустрии туризма необходимы соответствующая психологическая подготовка и владение техниками межличностного общения [8]. Все большее значение приобретают личностные качества работника, его интуиция, опыт, способность оценивать ситуацию с разных сторон, в том числе и с точки зрения своих клиентов, возможность творчески и новаторски подойти к решению возникающих проблем.

После анализа требований к работникам крупных международных гостиничных сетей, были выявлены следующие личностные качества, склонности и интересы, обладая которыми, работник сможет успешно оказывать услуги гостеприимства: энергичность и активная жизненная позиция; креативность; терпимость, уважение и интерес к людям; находчивость и разносторонность; внимательность; стремление к саморазвитию; уверенность в себе и принимаемых решениях; гибкость; тактичность и воспитанность; наличие развитой интуиции.

Для развития перечисленных качеств, а также профессионализма работников, крупные гостиничные предприятия разрабатывают собственные внутрикорпоративные нормы и стандарты поведения и взаимоотношений, свои программы подготовки персонала. Прежде всего речь идет о гостиницах, управляющими компаниями которых являются крупные международные гостиничные цепи, например Four Seasons, Marriott International, Radisson SAS, Le Meridiene, Sheraton, Accor, Holiday Inn и др.

В гостиничной практике воспитание личностных качеств сотрудников в

гостиничных сетях происходит с помощью привития им надлежащих ценностей и норм корпоративной культуры, единых для всех отелей сети, а также через обучение умениям и технологиям взаимодействия с гостями во всевозможных ситуациях.

Так, система внутрикорпоративного обучения и развития персонала гостиниц известной сети «Four Seasons» нацелена на укрепление уверенности в себе и повышение компетенции сотрудников с целью превзойти ожидания гостей, создать им незабываемые впечатления и, тем самым, поддержать конкурентное преимущество, оказывая услуги высочайшего качества [11].

Обучение в гостиницах сети можно разделить на основные и профессиональные тренинги.

Профессиональные тренинги, как правило, проводятся непосредственно на рабочем месте руководителем, либо специально назначенным человеком из отдела (тренинг-менеджер). Они призваны прививать сотрудникам профессиональные навыки работы. Например, в ресторанах менеджер обучает официантов правилам обслуживания гостя: встреча, предложение меню, сервировка стола, порядок выноса блюд, подача вина и т.д.

Основные тренинги, в свою очередь, делятся на общие, специальные и дополнительные.

Общие тренинги разрабатываются на основе общих требований к эффективному сотруднику сферы гостеприимства. К их числу относятся:

- Гостеприимство - стиль поведения;
- Первоклассный сервис;
- Коммуникативные умения;
- Управление конфликтной ситуацией;
- Навыки активного слушания;
- Оказание первой медицинской помощи;
- Противопожарная безопасность и пр.

Специальные тренинги нацелены на определенные группы персонала, разрабатываются и проводятся для обучения специализированному процессу. Так, например, в гостиницах Four Seasons проводятся тренинги по продажам для официантов, ресепшионистов, агентов по бронированию, сотрудников СПА и других. Для сотрудников службы питания проводится тренинг по гигиене. Работников отдела управления персоналом обучают методикам проведения собеседований, приемам оценки сотрудников при проведении аттестации и т.д. Помимо прочего, Four Seasons организует выездные тренинги для персонала. Они проводятся, как правило, в сторонних организациях. Например, обучение официантов и барменов приготовлению различных видов кофе, коктейлей, оформлению напитков и пр.

Дополнительные тренинги проводятся при введении в отелях новых продуктов или услуг. Такое обучение может носить индивидуальный характер. Оно четко планируется и проводится по конкретной программе,

разработанной для определенной профессиональной категории.

Как правило, тренинг-менеджер каждого структурного подразделения гостиницы разрабатывает ежемесячный календарь проведения тренингов. В нем содержится подробная информация о времени проведения и содержании каждого занятия. Календарь вывешивается на доску объявлений в рабочей зоне каждой службы. После проведения тренинга, сотрудники расписываются в том, что они присутствовали на нем, и вся информация была до них доведена в полном объеме.

Чтобы помочь всем вновь прибывшим сотрудникам начать их карьеру в Four Seasons, гостиница организует для них программу ориентации, направленную на ознакомление с историей гостиницы, структурой, принципами гостеприимства, основами корпоративной культуры, ценностями бренда, правилами безопасности и т. д. Однако, в первую очередь, программа имеет своей целью привить вновь прибывшему работнику лояльность к бренду, желание превосходить ожидания, он мотивирует на работу с полной отдачей.

Следующий момент начального обучения связан с тем, что сотрудник гостиницы должен хорошо ориентироваться на своем рабочем месте, иметь четкое представление о ресурсах и площадях гостиницы, о предоставляемых услугах, чтобы грамотно и полно информировать гостей. Сотрудники получают информацию обо всех подразделениях гостиницы, часах их работы и предоставляемых услугах, о достопримечательностях города, развлекательных учреждениях, расположенных вблизи гостиницы и т. д.

Обучение персонала за пределами адаптационной программы осуществляется с учетом специфики работы. Важным фактором разработки программ обучения является наличие или отсутствие непосредственного контакта с гостями. Для обслуживающего персонала контактных служб гостиницы проводится обучение по следующим направлениям:

- В первую очередь, стандарты обслуживания. Главная цель – освоение сотрудниками основных принципов гостеприимства и предоставления первоклассного сервиса. Необходимо научиться предвосхищать желания гостей, создавать им незабываемые впечатления;
- Стандарты поведения и внешнего вида. Цель – ознакомиться и принять стандарты, поддерживаемые отелем;
- Коммуникативные способности. Цель – формирование и поддержание устойчивых навыков межличностного взаимодействия между сотрудниками, а также между работником и гостем.
- Телефонный и деловой этикет. Цель – формирование представлений об этике и этикете в гостиничном бизнесе в соответствии с международными стандартами.
- Командообразование (тимбилдинг). Цель – обеспечить укрепление связей внутри коллектива.

Для руководящего состава Four Seasons существует 5 видов тренингов:

- Программа ориентации для нового менеджера. Обучение общим навыкам и методам управления необходимым для достижения успеха в новой должности;
- Программа «STEPS». Разработана с целью усилить лидерские качества менеджеров и супервайзеров, развить способность управлять своим временем и своей командой. Программа состоит из 6 различных модулей.
- Планирование развития. Каждый менеджер ежегодно получает план развития, необходимый для достижения целей деятельности гостиницы. План подстроен под потребности каждого менеджера и включает в себя упражнения и задания для развития, программу самообучения, программу развития менеджера, программу онлайн обучения.
- Программа развития менеджера. Нацелена на развитие необходимых навыков ведения бизнеса.
- Ugenius. Обучающий онлайн-ресурс, разработанный специально для Four Seasons. Включает интерактивные программы обучения, видеointerview с топ-менеджерами Four Seasons и многое другое.

Большая часть информации предоставляется в форме печатных пособий, содержащих теоретические и практические задания. Прописывается план обучения сотрудников различных категорий. Такие программы самообразования разрабатываются с учетом индивидуальных потребностей, сильных и слабых сторон сотрудника, темпов его обучаемости и ежедневной загрузки на работе. Контроль за такой формой обучения возложен на руководителей соответствующих отделов.

Внутрикорпоративное обучение экономически выгодно, т.к. в гостиницах по одним и тем же программам обучают, как правило, достаточно большое количество персонала. Внутрикорпоративные тренинги имеют и тот плюс, что их содержание точно сориентировано на потребности гостиницы.

В то же время, обучаясь во внешней организации, сотрудники могут обмениваться информацией и опытом с работниками других предприятий индустрии туризма. Могут воспользоваться дорогостоящими учебными программами и оборудованием, услугами высококвалифицированного обучающего персонала. Таким образом, выбирая форму обучения, необходимо найти баланс между плюсами и минусами каждой из них в зависимости от потребностей и возможностей организации.

Профессиональное развитие персонала повышает результативность работы предприятия, удовлетворенность гостей; растет доход гостиницы, укрепляются ее позиции на рынке.

Сами сотрудники, повышая квалификацию, приобретая навыки и знания, становятся более конкурентоспособными на рынке труда, получают дополнительные возможности для профессионального роста как внутри, так и вне компании. Обучение персонала способствует росту мотивации, удовлетворенности работой, преданности организации, созданию благоприятного климата в коллективе.

### **Использованные источники:**

1. Бабий Г. И. Формирование коммуникативной культуры менеджеров туристской деятельности в процессе их профессиональной подготовки: дис. канд. пед. наук. М., 1999. 19 с.
2. Зайцева Н.А. Управление персоналом в гостиницах. Учебное пособие. М.: ФОРУМ, 2015, 416 с.
3. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. М.: Инфра-М, 2014. – 440 с.
4. Романова Е. С. 99 популярных профессий. Психологический анализ и профессиограммы. 2-е изд. СПб.: Питер, 2003. 464 с.
5. Тарелкина Т. И. Подбираем менеджеров по-научному // Туризм. 2002. № 9. С. 14 - 17.
6. Деркач А. А., Зазыкин В. Г., Селезнева Е. В. и др. Толерантность личности: характеристики, закономерности, механизмы формирования: Монография. М.: РАГС, 2003. 197 с.
7. Третьякова А. Н. Формирование толерантности у студентов, специализирующихся в сфере сервиса и туризма как профессионально значимого качества личности: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2009. 160 с.
8. Чудновский А. Д. Роль персонала в улучшении качества туристских услуг // Материалы 1-й Международной научно-практической конференции "Туристское образование в Российской Федерации: практика, проблемы, перспективы". М.: ГУУ, 2013. С. 4 - 11.
9. Кадровик. Кадровый менеджмент №3, 2010, С. 67-75.
- 10.<http://hr-portal.ru/> - портал для профессионалов в сфере управления персоналом и менеджмента в целом, дата обращения – 31.10.2016
- 11.<http://jobs.fourseasons.com/> - сайт для соискателей работы в гостиничной цепи Four Seasons, дата обращения – 31.10.2016.

*Левкина Н.Н., к.э.н.  
доцент*

*ФГБОУ ВО ТГПУ им. Л.Н. Толстого  
Россия, г. Тула*

## **ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Одним из способов получения дополнительного дохода предприятиями является участие в совместной деятельности. Для корректного отражения соответствующей информации в финансовой отчетности, составленной по международным стандартам финансовой отчетности, необходимо разобраться с требованиями МСФО 11.

Основная цель МСФО (IFRS) 11 «Совместное предпринимательство» состоит в регламентации учета и отражения в финансовой отчетности предпринимателей и инвесторов активов, обязательств, доходов и расходов, связанных с осуществлением совместной деятельности.

Согласно МСФО 11 под совместным предпринимательством понимается предпринимательская деятельность, контролируемая совместно двумя или более сторонами.

Отличительной особенностью совместного предпринимательства является наличие соглашения двух или более участников, предусматривающего совместный контроль. Такое соглашение является принципиальным отличием совместных предприятий от дочерних и ассоциированных компаний, как правило, заключается в письменной форме и регламентирует характер совместной деятельности, ее продолжительность, требования к отчетности, органы управления и право голоса каждого из участников, вложения капитала участниками, порядок распределения между участниками результатов совместного предпринимательства [2, с.374].

В системе международных стандартов финансовой отчетности совместное предпринимательство подразделяется на два вида: совместные операции и совместное предприятие.

Совместная операция - это вид совместной деятельности, который предполагает наличие у сторон, обладающих совместным контролем над деятельностью, прав на активы и ответственности по обязательствам, связанным с этой деятельностью.

Совместная деятельность, которая предполагает наличие у сторон, обладающих совместным контролем над деятельностью, прав на чистые активы деятельности, представляет собой совместное предприятие.

Как видно из приведенных выше определений, ключевым понятием МСФО 11 является совместный контроль. Если совместного контроля нет, соответствующие инвестиции отражаются в учете в соответствии с МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия» (при наличии существенного влияния инвестора на объект инвестиций) или в соответствии с МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (при отсутствии существенного влияния).

Совместный контроль - это закрепленное в договоре разделение контроля над предприятием или деятельностью. Он имеет место, только когда осуществление операций требует единогласного решения всех контролирующих сторон [1, с.530].

После того, как установлено наличие совместного контроля, необходимо определить тип совместного предпринимательства, который зависит от прав и обязанностей сторон.

Одним из факторов, определяющих тип совместного предпринимательства, является создание отдельного экономического субъекта для осуществления деятельности под совместным контролем. Если совместное предпринимательство не предполагает создания такого предприятия, речь идет о совместных операциях.

В противном случае возможны оба вида совместного

предпринимательства и необходимо выяснить, должны ли стороны соглашения о совместной деятельности забирать долю произведенной в рамках такой деятельности продукции, возникают ли у них права на активы и обязанности по выполнению обязательств в связи с совместной деятельностью. Положительный ответ на любой из этих вопросов позволяет определить совместное предпринимательство как совместные операции.

Раскрытие информации о совместном предпринимательстве в финансовой отчетности напрямую зависит от типа совместной деятельности.

Участник совместных операций должен раскрыть в финансовой отчетности:

- свои активы и обязательства с выделением своей доли в совместных активах и совместных обязательствах;
- свою долю выручки от продажи совместно произведенной продукции;
- свои расходы с выделением доли в совместно понесенных расходах.

Для участника совместного предприятия его доля в совместном предприятии является инвестицией, которую следует учитывать в соответствии с методом долевого участия (МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия»).

Таким образом, для корректного отражения в финансовой отчетности информации о совместном предпринимательстве, следует установить, имеется ли совместный контроль и определить тип совместного предпринимательства.

**Использованные источники:**

1. Аверчев И.В. МСФО. 1000 примеров применения. – М.: Рид Групп, 2011. – 992 с.
2. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. – М.: Национальное образование, 2014. – 656 с.

*Мартинов А.С.  
магистрант 1го курса  
кафедра «информационно-управляющих систем»*

*Рыбкин В.А.  
магистрант 1го курса  
кафедра «информационно-управляющих систем»*

*Беленя И.А.  
магистрант 1го курса  
кафедра «информационно-управляющих систем»  
Институт информатики и телекоммуникаций*

*Россия, г. Красноярск*

**АНАЛИЗ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ КОНТРОЛЯ  
СОХРАННОСТИ ТОВАРА В ФИЛИАЛАХ ТОРГОВОЙ СЕТИ**

*В статье рассматриваются автоматизированные системы, с помощью которых осуществляется контроль товара в торговых сетях.*

*Определяется важность таких систем с точки зрения экономической и антитеррористической. Выявляются позитивные и негативные стороны различных автоматизированных систем контроля сохранности товара. Установка таких систем позволит регулировать и оптимально предотвращать конфликты с людьми со злым умыслом.*

*Ключевые слова: автоматизированные системы, регулирование, контроль, конфликт, воровство, сохранность товара.*

*Martynov A.S.*

*Master of 1st grade,*

*Department of "management information systems"*

*Informatics and Telecommunications Institute*

*Russia, Krasnoyarsk*

*Rybkin V.A.*

*Master of 1st grade,*

*Department of "management information systems"*

*Informatics and Telecommunications Institute*

*Russia, Krasnoyarsk*

*Belenya I.A.*

*Master of 1st grade,*

*Department of "management information systems"*

*Informatics and Telecommunications Institute*

*Russia, Krasnoyarsk*

## **ANALYSIS OF THE SAFETY OF THE AUTOMATED CONTROL SYSTEM OF GOODS IN THE TRADING NETWORK OF BRANCHES.**

*The article deals with the automated system by which the product control in commercial networks. It determines the importance of these systems in terms of economic and anti-terrorism. Identify positive and negative aspects of different automated safety control systems product. Installation of such systems will be adjusted and optimized to prevent conflicts with people with malicious intent.*

*Keywords: automated systems, regulation, control, conflict, theft, safety of goods.*

В крупных торговых сетях и филиалах, которые осуществляют оптово-розничные продажи, почти всегда присутствуют автоматизированные системы контроля товара. Такие системы всегда будут интересны лицам, занимающимся торговой деятельностью, с целью снижения риска потери товара.

По статистики, в настоящие времена торговые сети терпят убытки в размерах от 15 до 27 тысяч долларов в год. Естественно, чем больше сеть, тем больше убытки от воровства персонала и покупателей, так как уследить за всеми невозможно. По экспертным оценкам, потери крупных торговых сетей от хищений составляют от 0,5 до 2% товарооборота, что совпадает с

общемировой статистикой. Что касается российских гипермаркетов и супермаркетов, по мнению специалистов, показатель потерь от воровства достигает около 10-15% товарооборота.

Прогресс не стоит на месте, в том числе в области автоматизированных систем. На сегодняшний день стараются автоматизировать различные процессы и системы, чтобы свести к минимуму участие человека в них.

Во многих сетях розничной торговли установлены системы видеонаблюдения. Контроль товара через систему видеонаблюдения требует наличие человека, который не способен уследить за всеми событиями, происходящими в торговом зале. Следовательно, потери за счет такой системы минимизируются незначительно. Чтобы максимально предотвратить воровство покупателей и хищение, совершаемые персоналом, необходимо установить в торговой сети различные системы «Антивор».

Один из способов защиты товара это – установка противокражных антенн, которые используют радиочастотную, акустомагнитную, электромагнитную и радиомагнитную технологии. Данная система работает совместно с радиочастотными датчиками, которые прикрепляются к товару.

Существует такая технология, как противокражные боксы, способные защитить дорогостоящий товар, который по тем или иным причинам невозможно надёжно защитить обычными противокражными датчиками. В этом случае датчики вкладываются вместе с товаром в бокс. Конструкция сейфера исключает возможность вскрыть его каким-либо предметом.

Наличие таких автоматизированных систем, значительно, но не полностью уменьшат потери любой торговой сети. Тогда на помощь приходят другие автоматизированные технологии. Например, такие технологии как интеллектуальные камеры. Данная технология позволяет эффективно контролировать места массового скопления людей. Это достигается за счет способности видеокамер автоматически идентифицировать людей и производить поиск лиц по накопленной базе изображений. Также интеллектуальная камера оповещает об обнаружении лиц, которые подозреваются или виновны в правонарушении.

Модуль распознавания лиц может выполнять следующие функции:

- печать и сохранение фотографий распознанных лиц в формате jpg или bmp;
- отображать статистику распознавания, вести в базе поиск;
- просматривать видеозапись, соответствующую моменту распознавания лица.

Модуль поиска похожих лиц в видеоархиве создает базу данных всех лиц, попавших в поле зрения видеокамер, и позволяет:

- производить поиск лиц по базе;
- для каждого лица, захваченного камерой, создавать биометрическую характеристику;
- ускорить поиск подозреваемого лица в видеоархиве и получить

статистику его появлений.

Наличие автоматизированных систем значительно увеличивает шансы выявить факт кражи, но не позволяет отказаться от человеческого фактора. Все равно необходим человек, который бы вел оперативную работу, но уже с меньшими затратами сил, и мог задержать злоумышленников.

**Использованные источники:**

1. Вальков В.М., Вершин В.Е. Автоматизированные системы управления технологическими процессами. — 3-е изд., перераб. и доп. — Л.: Политехника, 1991. С. 113 – 129.
2. Чеглов В.П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: учебное пособие, — М., 2012. Изд-во «Вузовский учебник» / ИНФРА-М. С. 208 – 244.
3. Баязитова Александра. Магазинные кражи выросли вдвое // Газета «Известие», 23 июля 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/589108> (дата обращения: 15.11.2016)
4. Лабыцин А.И. Системы защиты от краж // Центр информационных технологий и систем безопасности, 10 сентября 2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/589108> (дата обращения: 15.11.2016)

**УДК 332.1(470.326)**

*Мягкова Е.А., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Менеджмента и агробизнеса»*

*Кувшинова А.Г.*

*студент 4 курса*

*направление «Менеджмент»*

*Институт экономики и управления*

*Мичуринский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Мичуринск*

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В  
ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В данной статье рассмотрены проблемы развития малого бизнеса в Тамбовской области. Проанализированы основные показатели деятельности малых предприятий данного региона. На основе анализа были выявлены и обоснованы сильные и слабые стороны социально-экономической ситуации в Тамбовской области. А также представлены основные меры поддержки для развития малого бизнеса.*

*Ключевые слова: стратегия, малый бизнес, статистика, SWOT-анализ, меры поддержки, предпринимательство, государственное регулирование, Тамбовская область.*

*Myagkova, E. A., candidate of economic Sciences,  
associate Professor of "Management and agribusiness"  
Michurinsk state agrarian University  
Russia Michurinsk*  
*Kuvshinova A. G.  
student  
4th year, Management  
Institute of Economics and management  
Michurinsk state agrarian University  
Russia Michurinsk*

## **STRATEGIC SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE TAMBOV REGION.**

*This article deals with the problems of small business development in the Tambov region. Analyses main indicators of activity of small enterprises of the region. On the basis of the analysis reveals the strengths and weaknesses of the socio-economic situation in the Tambov region. And also presents the main measures of support for small business development.*

*Key words:* strategy, small business, statistics, SWOT-analysis, measures to support entrepreneurship, government regulation, Tambov oblast.

Одним из приоритетных направлений региональной политики Тамбовской области является развитие малого бизнеса. Решение этой задачи требует создания благоприятных правовых и экономических условий для интенсивного развития малого предпринимательства, которое в свою очередь способствует формированию рыночной структуры экономики, росту налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней, обеспечивает занятость населения и насыщает рынок товарами и услугами.

В связи с этим при разработке стратегии региона, независимо от выбранного сценария, актуальной задачей является подготовка информационно-аналитической базы.

Анализ материалов территориального органа Федеральной службы государственно статистики по Тамбовской области и данных управления промышленности и предпринимательства администрации Тамбовской области показывают, что первом полугодии 2016 года в области действовало 1,1 тысячи малых предприятий. В общем количестве малых предприятий, по-прежнему, преобладают предприятия и организации с видом экономической деятельности «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования» - 26,9%, против 26,7% в январе - июне 2015 года. На долю предприятий и организаций обрабатывающих производств приходится 16,4%, по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг приходится 16,0%, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства – 13,7%, строительства – 12,0%, транспорта и связи – 6,2% от общего количества малых предприятий.

По сравнению с январем - июнем 2015 года структура малых предприятий изменилась незначительно.

В январе - июне 2016 года на малых предприятиях число замещенных рабочих мест составило 35,6 тыс., из них 34,1 тыс. занято работниками списочного состава, 1,5 тыс. – внешними совместителями и работниками по договорам гражданско-правового характера. В среднем на одном малом предприятии трудится 34 человека.

Оборот малых предприятий за январь – июнь 2016 года составил 41046,8 млн. рублей. Из него наибольшая доля приходится на предприятия и организации оптовой и розничной торговли; по ремонту автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 55,2%, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства – 12,5%, обрабатывающих производств – 11,4%, по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг – 7,2%, строительства – 7,1%.

Малыми предприятиями области в январе - июне 2016 года освоено 4168,9 млн. рублей инвестиций в основной капитал, что составляет 11,8% от общего объема инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования, направленных на развитие экономики и социальной сферы области, против 12,0% в соответствующем периоде 2015 года.[1]

Следует отметить, что Тамбовская область располагает всеми необходимыми условиями для развития научно-технической и инновационной деятельности. На территории области расположен город Мичуринск, имеющий статус Нагороды РФ, научные исследования разработки выполняют 23 промышленные и научные организации. Однако экономика области не перешла к инновационному развитию в полной мере.

Кроме того, в 2015 году в рамках областной госпрограммы "Экономическое развитие и инновационная экономика на 2014 – 2020 годы" на поддержку малого и среднего бизнеса было выделено более 140 миллионов рублей, из которых более 130 миллионов были привлечены из федерального бюджета.

Поддержка оказывалась по таким направлениям, как предоставление поручительств малому и среднему бизнесу перед кредитными организациями, субсидирование затрат по лизинговым платежам, а также связанным с приобретением оборудования и модернизацией производства. Помимо того, 120 тамбовчан получили гранты на открытие собственного дела. В последние годы активно развивается социальное предпринимательство. В его рамках были созданы 26 рабочих мест для людей, которые относятся к социально незащищенным слоям населения. Все меры господдержки позволили сохранить и создать сотни новых рабочих мест [2].

Однако, для формирования стратегии развития малого бизнеса в регионе необходимо проанализировать специфику социально-экономической ситуации в Тамбовской области, потенциал роста и развития, стартовые условия для разработки вариантов развития малого и среднего

предпринимательства региона, выявить сильные и слабые стороны этого бизнеса, определить возможности и угрозы его развития [3]. Для этого целесообразно использовать SWOT-анализ. В таблице 1 представлены основные факторы, оказывающие влияние на развитие малого и среднего бизнеса в регионе.

Таблица 1 – SWOT-анализ специфики социально-экономической ситуации в Тамбовской области

Сильные стороны	Слабые стороны
1.Низкий средний уровень заработной платы при удовлетворительной квалификации трудовых ресурсов. 2.Наличие сырьевых ресурсов. 3.Благоприятные природно-климатические условия. 4.Стабильная экологическая обстановка. 5.Географическое положение благоприятствует развитию межрегиональных связей. 6.Приемлемая региональная инфраструктура. 7.Наличие научной базы. 8.Развитая сеть кредитных организаций. 9.Устойчивый экономический рост на протяжении последних лет. 10.Совместимость различных секторов экономики. 11.Наличие элементов кластерной инфраструктуры.	1.Недостаточное качество трудовых ресурсов и небольшой спрос на высококвалифицированных специалистов в области. 2.Недостаточна инфраструктура по коммерциализации инновационных разработок. 3.Высокий уровень безработицы. 4.Медленный процесс перехода к международным стандартам качества. 5.Нехватка сетей учреждений для поддержания процессов развития экономики. 6.Устаревшие технологии большинства производств. 7.Дотационность области, зависимость от финансовой поддержки федерального бюджета. 8.Низкий уровень маркетинга и услуг. 9.Отсутствие инвестиций в больших объемах в развитие региона.
Возможности	Угрозы
1.Привлечение местных и иностранных инвесторов. 2.Наработки в сфере новых технологий. 3.Использование инновационного потенциала. 4.Использование бюджета в качестве инструмента экономического роста. 5.Развитие нового законодательства.	1.Недостаточно платежеспособный спрос на региональном рынке. 2.Недостаточный уровень финансовой самостоятельности в решении проблем социально-экономического развития. 3.Внешняя конкуренция. 4.Несовершенство законодательства. 5.Слабый контроль над использованием натуральных

<p>6.Разработка механизмов финансовой поддержки.</p> <p>7.Развитие туристической отрасли, сохранение условий для здоровья населения.</p> <p>8.Формирование нового бренда региона как территории, благоприятной для жизни и ведения бизнеса.</p>	<p>ресурсов.</p> <p>6.Высокая зависимость экономики области от общероссийской конъюнктуры, тарифной политики естественных монополий.</p>
---	--

Анализ показал, что Тамбовская область сегодня – это динамично развивающийся регион России с высоким научным, инновационным и образовательным потенциалом, агропромышленным комплексом, развитым транспортным и строительным комплексом. Удобство транспортных связей благоприятствует получению необходимого сырья, топлива и оборудования и вывозу производимой продукции.

В связи с этим, основными мерами поддержки малого бизнеса являются предоставление грантов начинающим субъектам малого предпринимательства; субсидирование части затрат, связанных с уплатой авансовых лизинговых платежей по договорам лизинга оборудования; субсидирование части затрат малых и средних предприятий, осуществляющих инновационную деятельность на момент принятия решения о предоставлении субсидии более 1 года; поддержка социального предпринимательства; предоставление субсидий негосударственному образовательному учреждению «Региональный центр управления и культуры» на предоставление образовательных услуг субъектам малого предпринимательства и молодым людям в возрасте до 30 лет на базе Тамбовского инновационного бизнес-инкубатора; имущественная поддержка малого и среднего предпринимательства, осуществляемая в форме сохранения за субъектами малого и среднего предпринимательства арендуемых ими помещений, находящихся в областной и муниципальной собственности, и предоставления им преимущественного права на выкуп этих помещений.

Помимо государственной поддержки, в Тамбовской области существует Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства, который позволяет предпринимателям получать микрозаймы на развитие бизнеса.

Благодаря поддержке Фонда кредиты становятся дешевле и доступнее. Так, в ближайшие годы планируется создать центр микрофинансирования, который позволит выдавать займы в сумме до 3 миллионов рублей сроком до трех лет на такие цели, как покупка недвижимости, оборудования или пополнение оборотных средств.

Начинающие предприниматели, чтобы воплотить в жизнь свои бизнес-

идеи, могут стать участниками госпрограммы "Ты - предприниматель". Кроме того, региональные власти планируют на территории Тамбовской области создать индустриальные парки, которые также позволят малому и среднему бизнесу активнее реализовывать свои проекты.

В настоящее время также ведется работа по заключению соглашения с Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства, которое позволит привлечь дополнительные ресурсы для поддержки бизнеса в Тамбовской области.

Таким образом, значительную роль в стратегическом развитии малого бизнеса играет государственное регулирование. При этом речь идет об использовании не прямых административных методов воздействия на малый бизнес, а косвенных методов, связанных, прежде всего, с поддержкой малого бизнеса и определенным направлением его развития. Такой подход обеспечивает решение двух задач: во-первых, формирование среднего класса, который способен самостоятельно обеспечить собственное благосостояние, и, во-вторых, достаточно эффективную поддержку экономики региона. Одним из путей решения современных проблем развития малого и среднего бизнеса может стать организация общественного регионального партнерства на основе управленческого консультирования.

#### **Использованные источники:**

1. Анциферова, О.Ю. Стратегическое планирование целей устойчивого развития сельского хозяйства // О.Ю.Анциферова, Е.А.Мягкова/ Международный сельскохозяйственный журнал, 2015г., № 2, с. 29-31
2. Мягкова Е.А. Производственная программа в системе многоуровневого планирования развития интегрированных формирований в АПК // О.Ю.Анциферова, Е.А.Мягкова/ Международный сельскохозяйственный журнал, 2015г., № 5, с. 34-35
3. Шаляпина И. П. Кластерный подход инновационного развития экономики региона // И.П.Шаляпина, О.Ю.Анциферова, Н.В. Карамнова/ Вестник Мичуринского государственного аграрного университета, 2013г., № 2, с. 88-92

*Нейф Н.М., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Финансы и кредит»  
Трескова Т.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Финансы и кредит»  
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА  
Россия, г. Ульяновск*

## **ПРОГНОЗ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Важным моментом в оптимизации денежных потоков является их прогнозирование как метод просчитывания различных вариантов, сравнение полученных результатов и выбора оптимального. Для этого необходима методика, которая позволила бы определить денежные потоки и чистый финансовый результат под влиянием изменений внешней и внутренней среды. Разработку данной методики необходимо строить в соответствии со следующими этапами:

1. Установление взаимосвязей между показателями, характеризующими денежные потоки предприятия и факторами, под действием которых формируются эти показатели.

2. Математическое описание взаимосвязей между показателями, которые характеризуют денежные потоки предприятия, и факторами, действие которых вызывается теми или иными мероприятиями или событиями.

3. Выбор оптимальных значений исследуемых показателей в будущем. Результаты оптимизации денежных потоков предприятия получают свое отражение в системе планов формирования и использования денежных средств в предстоящем периоде.

Планированием денежных потоков обычно занимается финансовая служба предприятия во главе с финансовым менеджером. Достаточность денежных средств - одна из основных проблем на любом предприятии. Наличие денежных средств позволяет предприятию:

- ✓ избежать банкротства;
- ✓ самому производить платеж финансовых средств;
- ✓ проводить анализ прибыли и денежных средств с целью установления финансовой устойчивости;
- ✓ поддерживать свою текущую платежеспособность.

Таким образом, предприятие должно спланировать синхронность поступления и расходования денежных средств на предприятии.

Разработка плана денежных поступлений и выплат:

- оказывает влияние на прогнозируемые потоки платежей по отношению к кредитным институтам;
- позволяет контролировать ликвидность, избежать неликвидности или

чрезмерной ликвидности;

- инициирует разработку организационно – финансово – экономических мероприятий по балансированию платежных средств.

Оперативное финансовое планирование включает в себя следующие элементы:

- расчет денежных потоков на основе запаса платежных средств на начало периода;
- поддержание текущего баланса денежных поступлений и выплат путем планирования выплат по месяцам;
- расчет объемов внешнего финансирования и дефинансирования;
- расчет резервов ликвидности для определения желаемого запаса платежных средств на конец периода.

Разработка плана на предприятии должна преследовать конкретные финансовые цели предприятия. Для этого необходимо:

- определить конкретно: сколько денег поступит и будет оплачено по счетам для обеспечения нормальной деятельности предприятия;
- поможет оптимально привлечь кредиты или вкладывать свободные денежные средства;
- реально установить источники и время поступления денег на расчетные счета и в кассу.

В процессе финансового прогнозирования для расчета финансовых показателей используются такие специфические методы, как математическое моделирование, эконометрическое прогнозирование, экспертные оценки, построение трендов и составление сценариев, стохастические методы. Трендовый метод, предполагающий зависимость некоторых групп денежных поступлений и расходов лишь от фактора времени, исходит из постоянных темпов изменений (тренд постоянных темпов роста) или постоянных абсолютных изменений (линейный временной тренд). Недостатком данного метода является игнорирование экономических, демографических и других факторов.

Важной классической задачей при исследовании экономических временных рядов является выявление и статистическая оценка основной тенденции развития изучаемого процесса.

Одним из наиболее распространенных способов моделирования тенденции временного ряда (тRENда) является построение аналитической функции, характеризующей зависимость уровней ряда от времени.

Построение аддитивной модели временного ряда:

$$Y = T + S + E$$

Где

T - трендовая составляющая,

S - сезонная составляющая,

E - случайная составляющая.

Построение аддитивной моделей сводится к расчету значений T, S и E для каждого уровня ряда.

Процесс построения модели включает в себя следующие шаги.

1. Выравнивание исходного ряда методом скользящей средней.
2. Расчет значений сезонной компоненты S.
3. Устранение сезонной компоненты из исходных уровней ряда и получение выровненных данных ( $T + E$ ).
4. Аналитическое выравнивание уровней ( $T + E$ ) с использованием полученного уравнения тренда.
5. Расчет полученных по модели значений ( $T + E$ ).
6. Расчет абсолютных и/или относительных ошибок. Если полученные значения ошибок не содержат автокорреляции, ими можно заменить исходные уровни ряда и в дальнейшем использовать временной ряд ошибок E для анализа взаимосвязи исходного ряда и других временных рядов.

#### **Использованные источники:**

1. Болотова А.В. Денежные потоки и методы их оценки // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009. № 1. С. 243-247.
2. Коновалова Т.В., Часовских О.С. Денежные потоки в системе управления финансами сельскохозяйственных организаций // Финансы и кредит. 2007. № 39 (279). С. 57-61.
3. Максимова С.Ю., Лаврова Е.Е., Голубева Е.А. Исследование категориального аппарата и определение сущности и значения финансового риска // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-2 (65-2). С. 1072-1077.
4. Самылин А.И. Моделирование и денежные потоки // Экономика и управление. 2009. № 3. С. 66-69.
5. Соколова А.А. Денежные потоки организации как самостоятельный объект стратегического учета и анализа // Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 6. С. 402-410.

**ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ СКЛАДИРОВАНИЯ  
ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ**

В статье предлагается алгоритм управления складированием товаров торговой сети, позволяющий поэтапно учесть основные факторы, воздействующие на процесс складирования. Повышение эффективности принятия решений в области складирования товаров способствует минимизации складских затрат и следовательно ведет к повышению уровня конкурентоспособности и рентабельности компании.

Ключевые слова: управление, склад, торговля, затраты, алгоритм

The article suggests the algorithm of storage management which let take into account the main factors affecting the storage process. Improving the efficiency of decision-making in the field of storage allows to minimize storage costs and therefore let increase company's competitiveness and profitability.

Keywords: management, storage, trade, cost, algorithm

Основной целью современных организаций является повышение стоимости компаний. На работу торговых сетей влияет множество факторов, и только поэтапное управление всеми составляющими деятельности организации позволит повысить эффективность ее деятельности и достичь генеральной цели.

Проблемы функционирования торговых сетей рассматривались многими отечественными и зарубежными исследователями, такими как А.Я. Лившиц, И.А. Бланк, Л.А. Брагин, В.Ф. Егоров, Дж. Эванс и другими. Проблемы функционирования торговых сетей вызывают все более пристальное внимание отечественных ученых в связи с неуклонным увеличением количества торговых сетей в российских городах.

Деятельность торговой сети очень многогранна, очень важны такие процессы как ценообразование, формирование ассортимента, организация складирования и продвижение продукции. Однако все аспекты в одной статье охватить не удастся, остановимся подробнее на организации эффективной системы складирования товарных запасов. Именно эффективно организованное складирование может помочь ускорить оборачиваемость реализуемых товаров в торговой сети за счет оперативной поставки в торговые залы необходимой продукции. Важно также отслеживать качество продукции, сроки хранения товаров и другие факторы.

Поставляемую продукцию следует отсортировать, проверить ее

качество. Поэтому важнейшим инструментом повышения эффективности работы торговой сети является организация системы складирования продукции. Как правило, в магазинах торговых сетей отсутствуют достаточные площади для складирования товаров, поэтому необходимо обустроить центральный склад, на который будут поставляться большие партии продукции, а затем по мере необходимости должно осуществляться распределение товаров в торговые залы магазинов. Контроль складируемой продукции и эффективность управления складом оказывает непосредственное влияние на показатели деятельности торговой компании.

Для повышения эффективности управления складированием товарных запасов разработан алгоритм IDEF0 (рис. 1).

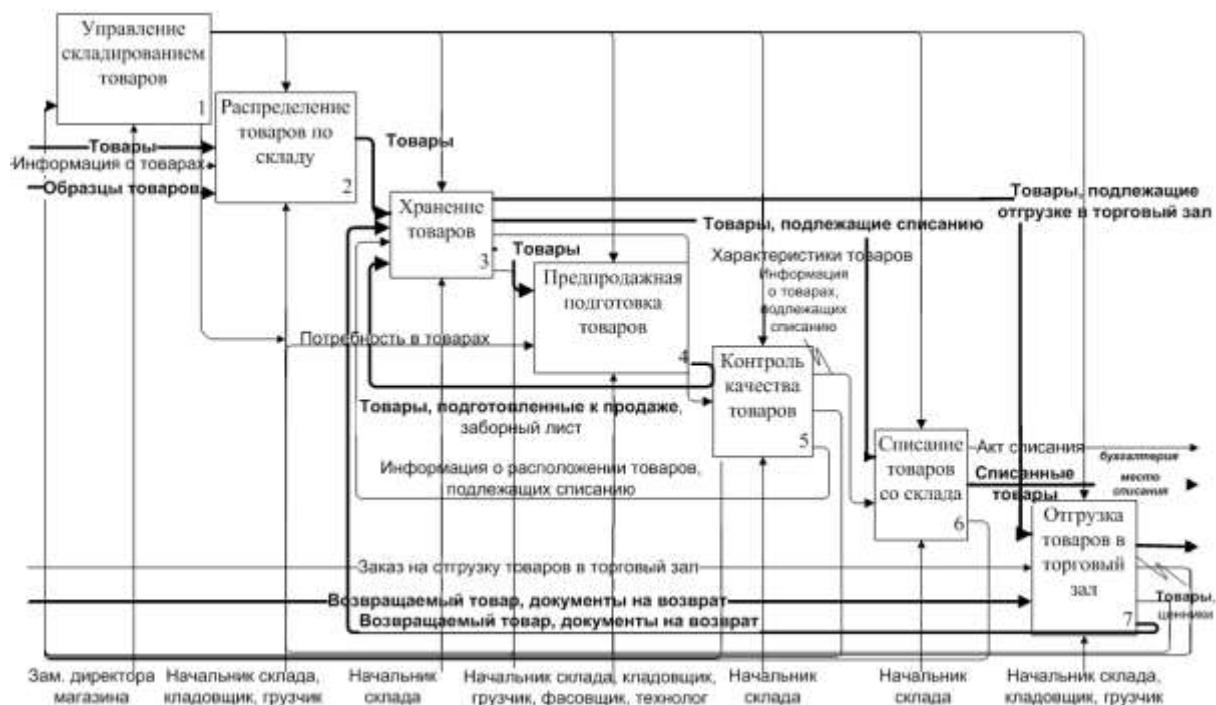


Рис. 1 Алгоритм управления складированием товарных запасов

Алгоритм управления складированием товарных запасов торговой сети состоит из семи этапов:

1. Управление складированием товаров является начальным этапом организации складирования товаров и включает в себя:

- разработку целей и задач, которые необходимо достичь в процессе организации складирования товаров. Такими целями могут быть: эффективное хранение товаров, оперативный учет товаров на складе, контроль наличия и качества товаров, минимизация временных затрат на доставку товаров в магазины, снижение складских затрат, рост продаж и другие.

2. Распределение товаров по складу включает:

- приемку товаров, а также образцов товаров;
- определение будущего месторасположения товара на складе

исходя из информации о товаре;

- транспортировку товаров к месту хранения;
- выгрузку товаров на место хранения.

3. Хранение товаров подразумевает:

- создание условий для хранения товаров, сохранения его качества до момента транспортировки в магазины.

4. Предпродажная подготовка товаров включает:

- определение конечного месторасположения товаров на складе исходя из плана размещения товаров;

- отбор товаров исходя из потребности товаров в магазинах;
- транспортировку товаров и передачу в место предпродажной подготовки;

- предпродажную подготовку товаров;
- передачу и транспортировку товаров на склад;
- выгрузку товаров.

5. Контроль качества товаров является пятым этапом управления складированием товарных запасов, на котором осуществляется:

- проверка сроков годности товаров и целостности упаковки.

6. Списание товаров со склада подразумевает:

- наличие товарных запасов на складе должно оперативно контролироваться, поэтому отгружаемые товары незамедлительно списываются со склада.

7. Отгрузка товаров в торговые залы включает следующие этапы:

- выбирается место размещения на складе товаров, подлежащих отгрузке в торговый зал, исходя из плана размещения товаров на складе;

- осуществляется подготовка ценников;

- товары, подлежащие отгрузке, тщательно отбираются, и на основании накладной осуществляется транспортировка и передача товаров в торговые залы. Если товар не удастся расположить на полках и стеллажах в торговом зале, то часть товара может быть возвращена на склад.

Планирование основных процессов организации в формате IDEF0 даст возможность оптимизировать ее деятельность посредством достижения более высоких показателей прибыльности и рентабельности.

#### **Использованные источники:**

1. Дыбская, В.В. Управление складированием в цепях поставок / В. Дыбская. – М.: Альфа-Пресс, 2014. – 720 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Келлер – СПб.: Питер, 2016. – 480 с.
3. Одинцова Е.В. Формирование ассортиментной политики [Электронный ресурс] / Екатерина Витальевна Одинцова. – Режим доступа: www.url: http://www.goodstudents.ru/assortiment-analysis/86-assortment.html. – Дата обращения: 25.11.2016.

4. Ценообразование: Учебник / Под ред. Салимжанова И.К.– М.: Проспект, 2016. – 300 с.

УДК

*Паукман А.И.  
студент магистратуры 2 курса  
факультет «Магистратуры и Аспирантуры»  
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина  
Россия, г. Саратов*

## **ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ**

*Статья посвящена проблемам формирования кадрового резерва в системе государственной службы. Обеспеченность кадровым составом это одно из важнейших условий эффективного функционирования государственного органа. Формирование кадрового резерва позволяет своевременно подготовить кандидатов для замещения вакантных должностей и, предваряя дефицит кадров и предотвращая сбои в функционировании государственных органов.*

*Ключевые слова:* государственная служба, кадровый резерв, государственные должности, планирование, конкурс.

*This article discusses the problems of formation of personnel reserve in the public service. Security personnel structure is one of the most important conditions for the effective functioning of the public authority. Formation of a personnel reserve allows candidates to prepare in time for filling vacancies and shortage of staff anticipating and preventing failures in the functioning of government agencies.*

*Keywords:* public service, personnel reserve, public office, planning, competition.

Реформирование и развитие государственной службы является приоритетным направлением в области современного государственного строительства. Обеспечение кадрового состава органов государственной власти, и соответственно формирование кадрового резерва являются ключевыми проблемами государственной службы. Актуальность темы формирования кадрового резерва на государственной службе заключается в том, что кадровый резерв, выступая в качестве элемента системы управления кадровым потенциалом государственной службы является не только механизмом профессионально-должностного роста работников, но и демократическим институтом, посредством которого, в результате конкурсного отбора на государственную гражданскую службу, отбираются наиболее профессионально подготовленные и успешные представители гражданского общества, коммерческого сектора, депутатского корпуса и

профессионального чиновничества<sup>54</sup>. Такая система позволяет использовать высокоэффективный человеческий ресурс для повышения эффективности деятельности государственных органов.

Изучение особенностей формирования кадрового резерва государственной службы невозможно без обращения к понятийному аппарату и анализа основных дефиниций. Основное понятие «государственной службы», зафиксировано в ч. 1 ст. 1 Федерального закона от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации». Анализ понятия кадровый резерв показал, что на сегодняшний день в науке не существует устоявшейся трактовки феномена «кадровый резерв». Обобщив накопленный опыт, мы пришли к выводу, что кадровый резерв представляет собой специально сформированную на основе установленных критериев группу перспективных государственных служащих, которые обладают необходимыми для выдвижения профессиональными, деловыми и морально-психологическими качествами, положительно проявивших себя на занимаемых должностях, прошедшие необходимую подготовку и предназначенные для замещения очередных вакантных должностей, а также как потенциально активную и подготовленную часть управленческого персонала, которая способна замещать вышестоящие должности.

Плановая деятельность по формированию кадрового резерва дает возможность кадровой службе предварить негативные изменения во внутренней и внешней обстановке государственной организации. Планирование использования кадров осуществляется с помощью разработки плана замещения штатных должностей. Наряду с учетом квалификационных признаков при определении места работы необходимо учитывать психические и физические нагрузки на человека и возможности претендента в этой области. При планировании использования кадров предъявляются к ним такие требования, которые позволяют избежать в дальнейшем профессиональных заболеваний, наступления ранней инвалидности, производственного травматизма. С этой целью определяют и планируют потребность в кадрах определенного профессионального уровня и компетенций в государственном органе.

Основой планирования кадрового резерва для выдвижения молодых управленческих кадров на управленческие должности государственной службы является подробный учет руководящих должностей, включая и те, которые станут вакантными в ближайшее время, и составление списка кандидатов на замещение по каждой должности. Планы кадрового резерва могут составляться в виде схем замещения должностей, которые имеют разнообразные формы. Схемы замещения представляют собой варианты схем развития организационной структуры государственного органа, ориентированной на конкретные личности с различными приоритетами. В

<sup>54</sup>Гриненко Т.Г., Евдокимова К.О. Государственная служба: проблема управления кадровым резервом // Научные труды Северо-Западного института управления. 2015. Т. 6. № 4 (21). С. 195.

основе индивидуально ориентированных схем замещения лежат типовые схемы замещения. Они разрабатываются службами управления персоналом под организационную структуру и представляют собой вариант концептуальной модели ротации рабочих мест.

Нами было выделено несколько направлений деятельности по формированию кадрового резерва в системе государственной службы, это резерв управленческих кадров, оперативный кадровый резерв и стратегический кадровый резерв. Рассмотрим эти направления подробнее.

Резерв управленческих кадров представляет собой группу перспективных специалистов, которые обладают необходимыми профессионально-деловыми и личностными качествами, а также положительно проявившие себя в профессиональной деятельности. Эта категория резерва предназначена для замещения вакантных должностей в сфере государственного и муниципального управления. Необходимость включения в кадровый резерв государственной службы перспективных управленцев обусловлена тем, что кадровый потенциал, который они несут в себе, необходим для обеспечения существенных условий и факторов развития государства и общества на современном этапе, таких как: повышение конкурентоспособности России на мировой арене (политической, экономической, социально-общественной, научной); снижение негативных факторов трудовой миграции в системе государственной службы (в т.ч. из экономически не благоприятных регионов в центр, за пределы страны); внедрение инновационных технологий в деятельность государственных служб и ведомств, аппарата управления. В этой связи интересно отметить, что сегодня особое внимание в рамках различных программ органов государственной власти уделяется вопросам участия молодежи в кадровом резерве государственной службы.

Оперативный кадровый резерв в системе гражданской службы формируется для своевременного замещения вакантных должностей гражданской службы в соответствии с действующим законодательством о гражданской службе, то есть для обеспечения бесперебойного функционирования органов государственной власти.

Ключевое отличие кадрового резерва от резерва управленческих кадров состоит в том, что лицо, состоящее в резерве на гражданской службе, с его согласия по решению представителя нанимателя может быть назначено на должность гражданской службы без проведения конкурса, при условии его соответствия квалификационным требованиям по вакантной должности. При этом должность, на которую гражданский служащий (гражданин) может быть назначен, должна быть не выше той группы должностей, для замещения которых он включен в кадровый резерв. Лицо, состоящее в резерве управленческих кадров, но не состоящее в кадровом резерве на гражданской службе, может поступить на гражданскую службу по результатам конкурса, если иное не установлено ст. 22 Федерального закона № 79-ФЗ.

К стратегическому кадровому резерву чаще всего относят молодых сотрудников государственной службы с лидерским потенциалом. Это кандидаты, выдвижение которых планируется в среднесрочной перспективе. Суть работы с этой категорией резерва заключается в определении и усиленном развитии сотрудников государственной службы, обладающих потенциалом для занятия в среднесрочной перспективе ключевых должностей в органах государственной или муниципальной власти. Процесс планирования и развития молодых сотрудников с потенциалом, во многом схож с процессом работы с основным резервом на выдвижение, но имеет и ряд особенностей.

В отличие от работы с резервом на выдвижение на определенную должность, подготовка сотрудников с потенциалом не носит строго прицельного характера, их готовят к занятию руководящей должности вообще.

Итак, институт кадрового резерва в системе государственной службы представляет собой сложный механизм, регулируемый на уровне законодательства и трансформирующийся для того чтобы отвечать современным тенденциям развития государственного управления. Процесс формирования кадрового резерва требует тщательного планирования деятельности и определения ее приоритетов. В зависимости от конкретных условий в государственном органе может быть сформирован стратегический, оперативный и управленческий кадровый резерв.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 27.05.2003 № 58-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О системе государственной службы Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, Дата обращения 12.10.2016.
3. Гриненко Т.Г., Евдокимова К.О. Государственная служба: проблема управления кадровым резервом // Научные труды Северо-Западного института управления. 2015. Т. 6. № 4 (21). С. 195.

**УДК 330.354**

**Петросян Ш.Г.**

**студент 2 курса магистратуры**

**социально-экономический факультет**

**Волков А.И., к.э.н.**

**доцент**

**Московский государственный технический**

**университет им. Н.Э. Баумана**

**Калужский филиал**

**Российская Федерация, г. Калуга**

## **ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО РИСК-КОНТРОЛЛИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассмотрен вопрос актуальности использования в современных условиях систему риск-контроллинга для анализа бизнес-процессов. Представлены основные этапы и принципы построения системы производственного риска-контроллинга с описанием их функций.*

*Ключевые слова:* контроллинг, производственный риск-контроллинг, бизнес-процессы.

Современные темпы развития экономического сектора мирового хозяйства определяют необходимость комплексного выявления и анализа рисков по ряду внутренних (производственные, телеологические, финансовые показатели и т.д.) внешних факторов (макроэкономические, политические, социальные показатели). Одним из методов в решении подобных вопросов является система риск-контроллинга, которая позволяет проводить комплексный анализ с выявлением факторов риска и потенциальных угроз.

Инструменты системы риск-контроллинга, способные гарантировать получение управлеченческой информации о возникновении негативных тенденций в деятельности предприятия, позволяют сформировать действенную стратегию восстановления и минимизации потерь в случае угрожающей ситуации.

Один из центральных блоков общей системы риск-контроллинга – производственный риск-контроллинг. Это вероятность убытков и дополнительных издержек, возникающих в связи со сбоями или остановками процессов производства, нарушениями технологий при выполнении операций и т.д.

Производственный риск-контроллинг – это управляющая система, которая координирует взаимосвязи между производственным риск-анализом, риск-контролем и риск-планированием, а также формирует информационную базу, позволяющую концентрировать контрольные действия на наиболее приоритетных направлениях управления рисками производства и своевременно выявлять и диагностировать отклонения планируемых

результатов от фактических посредством оперативного принятия управленческих решений, что необходимо для нормализации производственной деятельности по установленным целям и показателям. Также производственный риск-контроллинг позволяет проводить корректировку (в случае необходимости) отдельных целей и показателей риск-менеджмента при изменении показателей внешней и внутренней среды внешней хозяйственной деятельности предприятия. Механизм функционирования системы риск-контроллинга представлен в виде следующего алгоритма (рис.1)

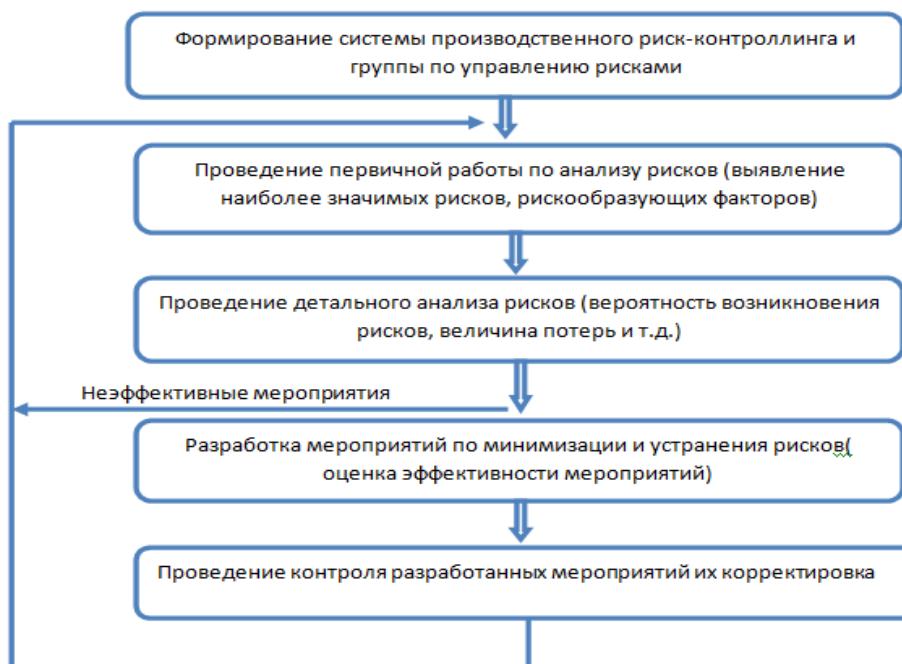


Рисунок 1 – Механизм функционирования системы риск-контроллинга

Необходимо отметить, что в сфере производства особое место среди угроз (рисков) занимают сбои, влекущие за собой нарушение нормального хода деятельности предприятия. Потери от внезапных инцидентов могут вылиться в приостановление бизнес-процессов и повлиять на достижение корпоративных целей, поэтому возникает необходимость обеспечения взаимосвязи между информационной базой, системой планирования, анализом и корректировкой управленческих решений в механизме риск-контроллинга. Все это говорит о том, что процесс возврата к нормальному режиму работы требуется четко регламентировать посредством риск-контроллинга, назначая ответственных лиц, разрабатывая схемы действия и методы контроля. На практике промышленным предприятиям, которые внедрили систему риск-контроллинга, удалось увеличить на 10–18% результативность принимаемых управленческих решений и как следствие повысить рост производительности труда самих менеджеров [1, с.238]. Для построения эффективной системы производственного риск-контроллинга на предприятиях необходимо соблюдение следующих принципов:

### *Направленность системы производственного риск-контроллинга на реализацию разработанной стратегии предприятия*

- Производственный риск-контроллинг должен носить стратегический характер для обеспечения своей максимальной эффективности, отражая основные приоритеты развития предприятия .

### *Многофункциональность производственного риск-контроллинга*

- Контроль реализации приоритетных показателей развития должен обеспечиваться с учетом факторов риска не только по предприятию в целом, но и в разрезе отдельных его центров ответственности, предусматривать возможность сравнения контролируемых показателей со среднеотраслевыми, обеспечивать взаимосвязь рассматриваемых производственных показателей, складывающихся в условиях риска, с другими важнейшими показателями хозяйственной деятельности предприятия.

### *Ориентированность риск-контроллига должна на количественные показатели*

- Эффективность управляющих действий контроллинга значительно возрастает, если контролируемые стандарты деятельности выражены конкретными количественными показателями, сохраняя качественные аспекты при анализе рисков.

### *Своевременность операций контроллинга*

- Главное условие своевременности производственного контроллинга определяется тем, что он должен носить характер «раннего предупреждения кризисного развития», т.е. позволять устранять текущие отклонения прежде, чем они примут серьезный характер.

### *Гибкость построения контроллинга*

- Производственный риск-контроллинг должен быть построен с учетом возможности приспособления к новым финансовым инструментам; к новым нормам и видам осуществления операционной, инвестиционной и финансовой деятельности; к новым технологиям и методам осуществления финансовых операций.

### *Экономичность контроллинга*

- Затраты по осуществлению производственного риск-контроллинга должны быть минимизированы с т.з. соответствия эффекту этой системы: объем расходов по организации риск-контроллинга не должен превышать размера того эффекта (снижения затрат, прироста доходов, увеличения прибыли и т.п.), который достигается в процессе его осуществления

Рисунок 2 – Основные принципы построения системы производственного риск-контроллинга на предприятии

С учетом перечисленных принципов производственный риск-контроллинг на предприятии строится по следующим основным этапам:

1. Определение объекта и вида контроллинга (стратегический, оперативный, тактический);

2. Выделение приоритетов контролируемых показателей (ранжирование показателей по значимости);
3. Определение количественных стандартов контроля (целевые, стратегические нормативы, показатели текущих планов и т.д.);
4. Разработка системы мониторинга показателей по производственному риск-контроллингу;
5. Формирование алгоритма действий по устранению отклонений [2,с.138].

Формирование и функционирование на предприятии системы производственного риск-контроллинга позволит существенно повысить эффективность всего процесса управления путем обеспечения необходимой информацией для принятия управленческих решений и интеграции процессов сбора, обработки, подготовки, анализа, интерпретации и предоставления информации для управления факторами производства, обеспечения выживаемости предприятия на уровнях стратегического и тактического управления.

В современных условиях, характеризующихся политической и экономической нестабильностью, для эффективного анализа всего многообразия рисков, в особенности в сфере производства промышленного предприятия, необходимо применять комплекс методов. Это подтверждает необходимость разработки и внедрения комплексного механизма функционирования риска-контроллинга на предприятии.

#### **Использованные источники**

1. Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2013.
2. Гусева И.Б., Ваганова А.С. Роль риск-контроллинга в системе управления рисками предприятия // Контроллинг. – 2012. – № 3 (31)

**УДК 339.37**

**Плохута Т.Н.**

**студент 3-го курса магистратуры**

**Руденко О.Н., к.э.н.**

**научный руководитель, доцент**

**кафедра "Мировой экономики и менеджмента"**

**Кубанский Государственный Университет**

**Россия, г. Краснодар**

#### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СЕТИ МАГАЗИНОВ ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ)**

*В статье рассмотрено использование социальных сетей в маркетинговой деятельности торговой организации. Определено место работы с социальными сетями в маркетинговой деятельности фирмы.*

*Описаны преимущества использования социальных сетей в качестве канала взаимодействия с потребителями. Рассмотрены причины, по которым организации необходимо вести работу в социальных сетях.*

*Ключевые слова:* розничная торговля, взаимодействие с потребителями, маркетинговые исследования, социальные сети, потребительские предпочтения, интернет.

*Plokhuta T.N.*

*student of 3rd year master*

*Kuban State University*

*Russia, Krasnodar*

*scientific adviser: Rudenko O.N.*

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of "World of Economics and Management"*

*Kuban State University*

*Russia, Krasnodar*

## **USE OF SOCIAL NETWORKING IN MARKETING ACTIVITY RETAIL TRADE ORGANIZATION (FOR EXAMPLE NETWORKS CHILDREN'S CLOTHING STORE)**

*The article deals with the use of social networks in the marketing activities of the trade organization. The place of work with social media in the marketing activities of the company. The advantages of using social media as a channel for interaction with customers. The reasons for which organizations need to work on the social networks.*

*Keywords:* retail, interaction with consumers, marketing research, social networks, consumer preferences, internet.

Розничная торговля как отрасль экономики постоянно растет и развивается. С развитием экономики, с повышением качества и уровня жизни населения растут и требования потребителей, что, в свою очередь, ведет к увеличению и ужесточению конкуренции среди производителей товаров, а также среди предприятий розничной торговли. В связи с этим торговые организации вынуждены активно заниматься маркетинговой деятельностью [1].

Результативность торговой деятельности непосредственно зависит от постоянно изменяющихся настроений потребителей и новых способов ведения торговли [2]. Поэтому основу маркетинговой деятельности любого предприятия розничной торговли составляют различные формы взаимодействия с потенциальными и состоявшимися покупателями как в плане изучения потребительского поведения, так и в плане донесения информации о товаре через различные каналы рекламы, проведение акций, предоставление скидок, внедрение системы бонусов и скидочных карт и т.д. Также фирма ведет постоянный поиск новых каналов, способных улучшить это взаимодействие и количественно, и качественно.

С развитием информационных технологий и активным использованием

интернета населением, появились новые каналы торговли и взаимодействия со всеми группами покупателей.

Кроме появившейся возможности продавать свои товары через интернет-магазины, появилась возможность продвижения фирмы и взаимодействия с покупателями через активно развивающиеся социальные сети. Примечательно, что это взаимодействие может быть двусторонним: с одной стороны, организация предоставляет информацию о товаре и занимается его продвижением, а с другой - получает отклик от аудитории, отслеживает реакцию и ведет сбор необходимой информации о спросе через опросы, голосования, обработку комментариев, прямую переписку и т.д.

Оправданность использования соцсетей в качестве инструмента взаимодействия с целевой аудиторией, а также изучения спроса подтверждается цифрами статистики.

Так, в России интернет-пользователи составляют более 55% населения, и 82% из этих людей имеют в соцсетях аккаунты, а более 35% заходят на них ежедневно. Более 90% обсуждений брендов и их продуктов происходит именно в соцсетях. Люди привыкли делиться своими впечатлениями со знакомыми и друзьями. Согласно исследованиям Yahoo!, 49% потребителей дают советы другим через соцсети, 60% используют их для поиска различных скидок и 70% пользователей доверяют Интернету при поиске информации о товарах, которые они планируют приобрести [3].

Кроме того, для организации, осуществляющей торговлю детской одеждой, важное значение имеют данные исследовательской компании GfK, по которым 92% женщин с детьми, то есть нашей целевой аудитории, пользуются интернетом более активно, чем средний житель России [4]. А также по данным совместного исследования компаний Google и GfK, две трети покупок в категории "одежда для детей" совершаются при помощи интернета. То есть либо поиск информации о товаре, либо его покупка или же и то, и другое происходит при помощи интернета [5].

Итак, мы видим, что активное использование потребителями соцсетей и интернета в целом предоставляет торговому предприятию большие возможности для решения главных задач маркетинга: выявления потребительских предпочтений и их удовлетворения. Таким образом, торговой сети просто необходимо использовать все возможности взаимодействия с целевой аудиторией в социальных сетях. Такое направление маркетинговой деятельности получило развитие в течение последнего десятилетия и носит название Social Media Marketing (SMM).

Рассматривая внедрение SMM более подробно можно сказать, что такой подход затрагивает практически весь процесс маркетинговой деятельности организации (см. Табл.1).

Внедрение SMM помогает решить следующие вопросы маркетинга:

1. сбор информации о потребительских предпочтениях через опросы, голосования, сбор и обработку комментариев;

2. формирование ассортимента, сервисной и ценовой политики;
3. привлечение целевой аудитории;
4. удержание и повышение лояльности покупателей;
5. обратная связь со всей целевой аудиторией с помощью прямой переписки и отслеживания реакции и активности аудитории в сообществе;
6. оценка конкурентоспособности фирмы с помощью анализа информации, полученной от собственной аудитории, и из сообществ конкурентов.

Таблица 1 - Место SMM в маркетинговой деятельности фирмы.

Процесс маркетинговой деятельности фирмы.	Результаты использования SMM
1.Сбор и обработка поступившей информации в результате маркетинговых исследований рынка (спрос и предложение), а также внутреннего аудита.	Получение актуальной информации о потребительских предпочтениях на постоянной основе; Получение дополнительной информации для оценки конкурентоспособности организации.
2.Разработка корпоративных стратегий: портфельные, конкурентные, стратегии роста.	-
3.Разработка функциональных стратегий: стратегии взаимодействия с потребителями, стратегии обоснования рынка, стратегии позиционирования.	Повышение эффективности стратегии взаимодействия с покупателями: концентрация ЦА; повышение эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению товара.  Обоснование рынка с помощью электронной коммерции.
4.Операционные стратегии: ценовая, ассортиментная, сервисная.	Формирование оптимального ассортимента и ценовой политики.  Повышение качества сервиса и создание комфортных условий выбора товара в интернете, а покупки в традиционном магазине или через интернет на усмотрение покупателя.

5. Реклама, PR и взаимодействие со всеми группами покупателей.	SMM позволяет работать одновременно и с состоявшимися и с потенциальными клиентами, иметь прямое и постоянное общение с аудиторией. Это также дополнительный и мощный канал рекламы и продвижения.

Если говорить более подробно о воздействии SMM на этапы маркетинговой деятельности организации, то в первую очередь соцсети дают большие возможности по изучению потребительских предпочтений. Еще до закупки товара можно продемонстрировать образцы товара в сообществе. Целевая аудитория, собранная в сообщество организации, может путем комментариев и голосований выразить свое отношение к демонстрируемым образцам, а также к их стоимости, что окажет непосредственное влияние на формирование ассортиментной и ценовой политики минимизируя риски неликвидности товара. Возможность находиться с аудиторией в постоянном контакте поможет оперативно и своевременно корректировать ассортимент, цену товара и проблемы в сервисном обслуживании.

Кроме того, в традиционном варианте исследований потребительских предпочтений статистическая выборка, которая изучается для выявления потребительских предпочтений в большинстве своем теряется. Пока пройдет вся цепочка: сбор информации, обработка и аналитика, выработка плана действий и разработка стратегий, внедрение стратегий, закупка нужного товара и доставка до магазина покупать этот товар будет другая часть ЦА, которую еще необходимо привлечь с помощью рекламы и PR. Работа с соцсетями позволяет держать аудиторию на протяжении всего этого процесса, а также и в дальнейшей работе, что повышает эффективность всей маркетинговой деятельности.

Возможности соцсетей позволяют находить представителей целевой аудитории и собирать их в сообщество. В свою очередь, члены сообщества могут делиться ссылками и приглашать своих друзей и знакомых, тем самым заметно увеличивая общую численность членов группы. Поскольку в сообщества вступают в большинстве своем лица, заинтересованные в товаре и информации, предоставляемых сообществом, организация получает канал с высокой концентрацией целевой аудитории. Такая ситуация повышает эффект от маркетинговых мероприятий по увеличению продаж, поскольку информацию получает изначально заинтересованный контингент. Также повышается достоверность и ценность изучаемой реакции потребителей в

случае успешного, а также неудачно проведенного мероприятия.

Соцсети предоставляют потребителям возможность постоянно получать самую актуальную информацию о новинках и акциях. Возможности электронной коммерции позволяют воспользоваться возможностью сразу приобрести понравившийся товар, особенно если его количество ограничено или ограничен срок действия какой-либо скидки или акции. Эти два фактора позволяют эффективно удерживать целевую аудиторию.

Таким образом, мы видим, что соцсеть объединяет в себе как минимум два независимых информационных канала: рекламу и исследования. В традиционном исполнении донесение информации до потребителя осуществляется через СМИ, а также с помощью рекламы в интернете, наружной рекламы, акций в торговых центрах и магазинах. Получение информации от потребителей происходит по совершенно другим каналам и в некотором плане от другой аудитории.

Также может добавиться и дополнительный канал продажи, поскольку имеется возможность организовать интернет-магазин прямо в сообществе соцсети или же перенаправлять потребителей в интернет-магазин на сайт организации. Кроме того, получив информацию о скидках или акциях на какой-либо товар, покупатель имеет возможность сразу просмотреть товар и принять решение о покупке без необходимости идти в магазин, чтобы посмотреть действительно ли ему подходит данное предложение. Обратная ситуация может сократить вероятность покупки, поскольку на посещение магазина необходимо потратить намного больше времени и усилий.

Что касается непосредственно торговли, то для сети магазинов традиционной формы торговли применение возможностей соцсетей, а именно дистанционная демонстрация товара дает преимущество в глазах потребителя. Покупателю не придется тратить время на поиски необходимых вещей бегая по магазинам, он находит нужную вещь в интернете и едет туда где она точно есть. А возможность видеть товар перед покупкой важна для 46% россиян [4], поэтому такой симбиоз традиционной торговли с интернетом отвечает всем требованиям современной ситуации в торговле потребительскими товарами.

Итак, к преимуществам внедрения SMM можно отнести:

- постоянное и прямое взаимодействие с целевой аудиторией;
- обратная связь и возможность отслеживать реакцию целевой аудитории;
- быстрый отклик целевой аудитории на предоставленную информацию о новинках, скидках, акциях и т.д.;
- концентрация целевой аудитории в одном месте;
- покупатели получают актуальную и интересную им информацию не выходя из дома в удобном формате, что повышает их лояльность;
- покупатели имеют возможность высказаться и получить ответ;
- обратная связь не только с состоявшимися, но и с

потенциальными покупателями;

- отклик именно от целевой аудитории, получившей информацию, таким образом, повышается эффективность оценки результатов маркетинговых мероприятий;
- сокращение традиционной информационной цепочки (реклама - посещение магазина - оценка изменения уровня продаж), таким образом, увеличивается скорость и простота получения данных.

Подводя итог можно сказать, что современная ситуация, сложившаяся на розничном рынке потребительских товаров в общем, и детской одежды в частности, диктует необходимость применения возможностей интернета, а именно работу с соцсетями и внедрение SMM. Степень использования интернет-технологий потребителями уже достаточно высока, что подтверждается различными исследованиями, и использование только традиционных методов торговли и маркетинга, несомненно, будет снижать конкурентоспособность организации. Кроме того, применение SMM имеет множество преимуществ и предоставляет новые возможности, особенно в части взаимодействия с целевой аудиторией, которые не может дать ни один существующий канал связи с общественностью.

**Использованные источники:**

1. Брижашева О.В. "Маркетинг торговли" Учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2007г.
2. Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. "Маркетинг торговли" Учебник. М.: Дашков и К, 2014г.
3. Ермолова Н., "Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google+". М.: Альпина Паблишер, 2016г.
4. Исследовательская компания GfK. "Тенденции в «детской» рознице". 2016 г. URL: <http://www.gfk.com/ru/insaity/report/tendencii-v-detskoi-roznice/>
5. Thinkwithgoogle.ru. "Мамы онлайн: что ищут женщины с маленькими детьми в интернете". 2016г. URL: <https://www.thinkwithgoogle.com/intl/ru-ru/research-study/mamy-onlain-chto-delaiut-zhenshchiny-s-malenkimi-detmi-v-internete/>

**УДК 339.138**

**Пономарева Е.В., к.э.н.  
доцент**

**кафедра менеджмента**

**Балтийский государственный технический университет  
«Военмех» им Д.Ф. Устинова  
Россия, г. Санкт-Петербург**

**МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ PESTEL-АНАЛИЗА**

*В статье рассматривается методология проведения PESTEL-анализа, являющегося комплексным инструментом, позволяющим оценить влияние на предприятие факторов внешней макросреды и непосредственного*

*окружения на момент проведения анализа и на стратегическую перспективу.*

*Ключевые слова:* внешняя среда, PESTEL-анализ, сценарий

*Ponomareva Elena, candidate of Economic Sciences  
Associate Professor at the Department of Management  
Baltic State Technical University «Voenmeh» named after D.F. Ustinov  
Russia, Saint-Petersburg*

## **PESTEL ANALYSIS METHODOLOGY**

*The article discusses the methodology of the PESTEL analysis as a complex tool to assess the impact of factors of the external macro environment and immediate surroundings on the company at the time of the analysis and in the strategic perspective.*

*Keywords:* *external environment, PESTEL analysis, scenario*

PESTEL-анализ представляет собой инструмент, позволяющий оценить текущее и стратегическое влияние политических, экономических, социальных, технологических, экологических и правовых факторов внешней среды на предприятие и его конкурентов [1; 2]. Базой для PESTEL-анализа являются результаты предварительно проведенного ранее исследования макросреды и непосредственного окружения предприятия.

Проведение PESTEL-анализа требует последовательной реализации следующих этапов.

1. На первом этапе необходимо определить товарные и географические границы проведения анализа внешней среды.

Если предприятие предполагает провести анализ для нескольких сегментов в рамках заданных границ, целесообразно предварительно оценить, потребуется ли анализ для каждого сегмента или факторы влияния внешней среды будут едиными для всех сегментов.

2. Определяется перечень из 30-40 политических, экономических, социальных, технологических, экологических и правовых факторов внешней среды, оказывающих влияние на предприятие и его конкурентов в заданных границах и выбранных сегментах.

3. Каждый фактор из перечня оценивается по трем параметрам:

- вектор влияния на предприятие и отрасль или рынок, т.е. является ли данный фактор возможностью (положительное влияние) или угрозой (негативное влияние);

- сила влияния на предприятие и отрасль или рынок по 10-балльной шкале;

- уровень определенности (предсказуемости) фактора на период планирования.

Вектор и сила влияния являются индивидуальными, т.е. тесно связаны со спецификой самого предприятия, а уровень определенности является единым для всех предприятий отрасли или рынка. Например, сетевой

ресторанный бизнес с точки зрения финансовой устойчивости подвержен меньшему влиянию внешней среды, чем независимые кафе и рестораны.

При проведении оценки необходимо учитывать, что один и тот же фактор может иметь для предприятия как вид возможности, так и угрозы. Например, кризис приводит не только к уменьшению покупательной способности населения, следствием чего является падение спроса на товары и услуги (угроза), но и к уходу с рынка части предприятий в результате их банкротства или экономической нецелесообразности продолжения деятельности на данном рынке, в результате чего уменьшается концентрация конкуренции (возможность).

4. Из подготовленного перечня факторов необходимо выбрать 8-12 ключевых, влияние которых на предприятие является наиболее сильным с точки зрения его возможностей и ограничений в достижении поставленных целей за период планирования.

5. Выбранные факторы распределяются на две группы – определенные и неопределенные.

6. Для неопределенных факторов экспертно составляются оптимистичный, реалистичный и пессимистичный прогнозы на период планирования с указанием вероятности наступления каждого исхода.

7. Путем объединения определенных факторов и прогнозов развития неопределенных факторов составляются сценарии развития внешней среды на период планирования.

8. Результатом анализа становится выбор наиболее вероятного сценария, в соответствии с которым предприятие планирует свою деятельность по достижению целей на период планирования. Если сценарии имеют одинаковую вероятность возникновения, планирование осуществляется по обоим вариантам.

Пример поведения PESTEL-анализа для несетевого петербургского кафе среднего ценового сегмента, предлагающего меню европейской кухни и расположенного в спальном районе, на трехлетний период планирования приведен в таблице 1.

Таблица 1 – PESTEL-анализа для кафе среднего ценового сегмента

№	Фактор	Влияние	Определть*	Описание влияния
Политические факторы				
1	Санкции на ввоз импортных сырья, напитков и продуктов питания	-7	Н	Ограничения в закупке сырья, напитков и полуфабрикатов (рыба, сыры и др.)
2	Реализация программы импортозамещения	+5	О	Закупка сырья, напитков и полуфабрикатов без изменений валютных курсов
Экономические факторы				
3	Снижение доходов	-8	О	Сокращение количества

	населения по время кризиса			клиентов, частоты посещений и среднего чека, смещение в сторону домашнего приготовления пищи
4	Рост безработицы во время кризиса	-5	O	Сокращение количества клиентов
5	Рост цен в меню под влиянием общего роста цен и инфляции	-5	O	Снижение среднего чека, количества клиентов и частоты посещения кафе и ресторанов
6	Рост количества просроченных кредитов у населения	-3	O	Сокращение количества клиентов, частоты посещений и среднего чека
7	Развитие сетевого формата в сфере ресторанных бизнеса	-8	O	Широкое покрытие города сетевыми проектами, часто их предпочтение клиентами из-за удобства местонахождения и известности (привычности) бренда
8	Уход с рынка кафе и ресторанов в кризис	+5	O	Локальное снижение конкуренции
9	Выход на рынок мировых или московских сетей и ресторанных холдингов (в том числе, франшизы)	-5	H	Усиление конкуренции за счет уже хорошо проработанных проектов, смещение интереса и спроса потребителей в их сторону
10	Усиление межформатной конкуренции	-8	O	Широкий выбор для потребителей, пересекающиеся предложения (например, полноценные обеды в кафе, ресторанах и кофейнях)
11	Открытие антикафе	-2	O	Минимальное смещение спроса – формат для тех, кому нужно сначала место, затем еда и напитки
12	Рост популярности кофе на вынос	-3	O	Частичное смещение спроса. Снижается за счет предложения клиентам этой позиции
Социальные факторы				
13	Рост доли молодежи в половозрастной структуре населения	+7	O	Рост спроса на ресторанные услуги со стороны населения до 35 лет
14	Изменение образа жизни населения в сторону более динамичного	+8	O	Рост популярности питания вне дома
15	Кафе как место проведения встреч и переговоров и как мобильный офис	+6	O	Рост количества посетителей, но они могут долго занимать столик
16	Рост популярности бизнес-ланчей	+4	O	Необходимость включения в меню

17	Рост популярности завтраков	+4	O	Необходимость включения в меню
18	Изменение привычек клиентов в сторону проведения поздних встреч	+3	O	График работы в соответствии с жизненным ритмом клиентов
19	Рост популярности вегетарианства и религиозных традиций	+3	O	Необходимость включения в меню специальных предложений
20	Влияние моды (модные и немодные заведения, кухни и форматы)	-6	H	Необходимость поддерживать постоянный интерес клиентов
21	Развитие ресторанных бизнеса в торговых центрах	-5	O	Смещение спроса за счет удобства – в торговых центрах проводят время всей семьей в течение нескольких часов
22	Наличие в городе ресторанных улиц и группировка заведений около хорошо проходимых объектов (станции метро и центр города)	-5	O	Смещение спроса в сторону таких удобно расположенных заведений
23	Рост популярности доставки на дом и меню «на вынос»	+5	O	Предоставление указанных услуг
24	Пиковый спрос на услуги в период праздников	+5	O	Возможность увеличить доходы за счет предварительного бронирования столов и разработки праздничного меню
25	Сезонность	-6	O	Необходима разработка специальных летних предложений
26	Усиление конкуренции в ареале расположения кафе	-8	H	Необходимость постоянной привлекательности кафе для клиентов
27	Потребители чувствительны к маркетинговым акциям	+5	O	Необходимость разработки акций, привлекающих клиентов, прежде всего, в «сложные» часы и дни
Технологические факторы				
28	Смещение рекламы в Интернет	+7	O	Необходимость разработки и поддержки сайта, продвижения в соцсетях и на ресторанных порталах
29	Рост популярности кросс-продаж (например, сеть «Рив Гош» и сети ресторанов)	+5	O	Возможность привлечения клиентской базы партнеров, дополнительный информационные поводы
30	Развитие технологий клиентаориентированности в ресторанном бизнесе	+3	O	Разработка стандартов обслуживания, подбор и обучение

				клиентоориентированного персонала
31	Влияние зарубежных трендов на формирование меню и форматы заведений	+3	H	Возможность удивить посетителей и предложить то, что модно и популярно
32	Влияние кризиса на рынок труда	+5	O	Возможность привлечения специалистов высокого уровня, оставшихся без работы, по более низкой цене, чем до кризиса
33	Рост количества владельцев пластиковых карт	+5	O	Обязательное наличие терминала для приема оплаты по картам
Экологические факторы				
34	Использование при приготовлении пищи только свежих продуктов, соответствующих всем санитарным нормам	+3	O	Обеспечение высокого качества предлагаемой клиентам пищи
Правовые факторы				
35	Необходимость соблюдения требований трудового законодательства	-5	O	Отказ от использования «дешевой» рабочей силы (мигранты)
36	Необходимость соблюдения требований к виду и размещению вывески кафе	+2	O	Согласование всех изменений с ГЦРР

O – определенные факторы, H – неопределенные факторы

На основе таблицы 1 были определены наиболее важные факторы внешней среды, оказывающие влияние на кафе (таблица 2).

Таблица 2 – Ключевые факторы влияния внешней среды на кафе

Определенные факторы	Оценка	Неопределенные факторы	Оценка
Снижение доходов населения по времея кризиса	-8	Санкции на ввоз импортных сырья, напитков и продуктов питания	-7
Развитие сетевого формата в сфере ресторанных бизнеса	-8	Влияние моды (модные и немодные заведения и кухни)	-6
Усиление межформатной конкуренции	-8	Усиление конкуренции в ареале расположения кафе	-8
Изменение образа жизни населения в сторону более динамичного	+8		
Смещение рекламы в Интернет	+7		

Для неопределенных факторов были сформулированы варианты их

развития при оптимистичном, пессимистичном и реалистичном прогнозах (таблица 3).

Таблица 3 – Возможные варианты развития неопределенных факторов

Неопределенные факторы	Оценка	Варианты		
		оптимистичный	реалистичный	пессимистичный
Санкции на ввоз импортных сырья, напитков и продуктов питания	-7	Снятие санкций <b>(вероятность 20%)</b>	Сохранение санкций <b>(вероятность 65%)</b>	Ужесточение санкций <b>(вероятность 15%)</b>
Влияние моды (модные и немодные заведения и кухни)	-6	Появление на рынке прорывных форматов <b>(вероятность 15%)</b>	Сохранение существующих трендов, медленный рост популярности новых видов кухни и форматов <b>(вероятность 65%)</b>	Снижение популярности европейской кухни <b>(вероятность 20%)</b>
Усиление конкуренции в ареале расположения кафе	-8	Появление одного-двух новых несетевых конкурентов <b>(вероятность 25%)</b>	Появление нескольких новых несетевых конкурентов и одной-двух сетей на освобождающихся во время кризиса площадях <b>(вероятность 55%)</b>	Значительное усиление конкуренции за счет открытия нескольких сетевых проектов <b>(вероятность 20%)</b>

На основе таблицы 3 был определен наиболее вероятный вариант развития внешней среды рассматриваемого кафе – сохранение санкций и влияния экономического кризиса на население при усилении тенденции к росту жизненной активности населения и за счет этого смещение в сторону питания вне дома. Одновременно с этим рассматриваемому кафе необходимо быть готовым к усилению конкуренции как на уровне города, так и в ареале расположения кафе, как за счет независимых, так и сетевых заведений. Основными инструменты конкурентной борьбы должны стать учет современных тенденций в продвижении, акционные и праздничные предложения и постоянная работа над качеством обслуживания и формированием удовлетворенности и лояльности клиентов.

#### Использованные источники:

- Каплан Р., Нортон Д. Награда за блестящую реализацию стратегии. – М.: Олимп-Бизнес, 2012. – 344 с.
- Эванс В. Ключевые стратегические инструменты. 88 инструментов, которые должен знать каждый менеджер. – М.: Бином, 2015. – 456 с.

**Починок М.В.**

**студент 3-го курса**

**Институт Экономики и управления**

**Магнитогорский государственный**

**технический университет им. Г.И. Носова**

**Россия, г. Магнитогорск**

## **МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ИНТРАПРЕНЕРСТВА**

В рамках теории предпринимательства в 80-е годы прошлого века появился ряд трудов, которые отличались новым предметом исследования, а именно, интрапренерством. В теоретических исследованиях уделяется внимание не только предпринимательству как способу ведения дел на самостоятельной независимой основе, но и внутрифирменному предпринимательству, или интрапренерству [2].

Популярный ныне неологизм «интрапренерство» состоит из двух слов: enterprise «предприятие» («предпринимательство») и латинского префикса intra- — «внутри-». Исходя из этого «интрапренерство» можно трактовать как «внутрифирменное предпринимательство» а, intraprise — как организацию, в которой доминируют его принципы. Первым, кто заговорил об этом явлении, был американский ученый Г. Пиншот [4]. Он считается первым теоретиком, давшим описание и введшим в научный мир термин «интрапренер». Интрапренера можно охарактеризовать как субъекта предпринимательской деятельности, который инициирует и ведет предпринимательскую деятельность не с нуля, а в рамках сложившегося, действующего предприятия.

В 1983 г. Г. Пиншот ввел понятие «предприимчивость». С его точки зрения предприимчивость требуется на каждом уровне управления, если компании в целом приходится работать как предпринимателю. Предпосылкой появления интрапренерства явился переход многих крупных производственных структур на предпринимательскую форму организации производства. Интрапренерство стало движущей силой революционных изменений в американской системе менеджмента [3].

Мировая экономика в настоящее время характеризуется активным ростом малого бизнеса. Например, в США в 1985 г. было создано 700 тыс. новых предприятий по сравнению с 200 тыс. в 1965 г. малые компании обладают рядом преимуществ перед крупными. Их организационные гибкость и мобильность позволяют успешно конкурировать с традиционными крупными предприятиями. Это заставляет крупные компании искать возможности для динамичного развития. И они видят их в развитии предпринимательства в своих организациях.

Развитие малого бизнеса стало источником еще одной проблемы для крупных компаний. Он стал переманивать к себе наиболее инициативных, талантливых сотрудников, стремящихся к самостоятельной карьере. Реализация возможностей интрапренерства в действующих предприятиях

позволяет им решать указанные выше проблемы и обеспечивать свою конкурентоспособность.

Приведем наиболее яркие образцы внедрения систем интрапренерства в зарубежном опыте (таблица 1).

Таблица 1 - Зарубежный опыт внедрения интрапренерства

Организация	Опыт внедрения
«3М» (США)	Ученые и изобретатели компании имеют официальное право посвящать 15% своего рабочего времени осуществлению собственных проектов, используя научно-техническую базу фирмы. Таким образом поощряется непрерывная разработка новых продуктов. Благодаря этому подразделения компании добиваются ежегодного увеличения доли новых продуктов в общем объеме продаж.
«IBM» (США)	В рамках компании разработана концепция независимых подразделений, согласно которой каждое звено компании рассматривается как отдельная организация, не взаимодействующая ни с одним из отделов корпорации, не подчиняющаяся ее общему планированию и не контролируемая ею, способная сама принимать совершенно независимые решения относительно производства и продаж.
«Corning» (США)	Реализация инновационного процесса в компании происходит не в результате контроля со стороны высших руководителей, а благодаря проектному лидерству. Компания отбирает руководителей проекта - интрапренеров на основе их лидерских способностей и предоставляет им свободу действий.
Thermo Electron Corporation (США)	Создает новые венчурные фирмы в рамках компании (спинауты) с целью быстрой коммерциализации изобретений, сделанных исследователями корпорации. Thermo Electron создала 23 новые венчурные фирмы и, благодаря этому увеличила свой объем продаж в 20 раз.
«Volvo» (Швеция)	Внутрифирменное предпринимательство в компании осуществляется на основе «невидимого контракта»: сотрудник может одновременно занимать две должности: старую («видимую») и должность в новой предпринимательской фирме («невидимую»).
«Омрон» (Япония)	Руководство компании ставит главной целью стимулирование духа предпринимательства в создаваемых малых и средних предприятиях, действующих в рамках большой компании. Внутренним предприятиям компании предоставлено право самостоятельно заниматься краткосрочным планированием, усовершенствованием уже созданных товаров и разработкой новых. В результате внутреннее подразделение приобретает статус независимой фирмы среднего размера со всеми обязанностями, правилами и мотивацией, что позволяет расширить деловую активность всех подразделений компании, совершенствовать организацию производства, обновлять выпускаемую продукцию, увеличивать объемы продаж и получать больше прибыли.

Примеры успешной деятельности зарубежных компаний подтверждают вывод о том, что концепция интрапренерства может быть воплощена на практике. Реализация концепции интрапренерства на зарубежных фирмах помогла стабилизировать хозяйственный механизм в целом, так как

позволило корпорациям с наилучшей организацией работы интрапренеров быть более развитыми корпорациями по сравнению с теми, кто придерживался традиционного подхода.

Что касается РФ, то понятие «интрапренерство» не получило широкого распространения в практике, теории, отсутствует и в законодательстве. В России разные варианты интрапренерства начали применяться с самого начала внедрения рыночных отношений, причем сразу не только в крупных, но и в средних компаниях (ОАО “Находкинский судоремонтный завод”, ООО “РН сервис”, ЗАО “ТАРКЕТ”, ЗАО ФНПЦ концерн “Энергия”, ОАО “МБП Сыктывкарский лесопромышленный комплекс” и др.). При этом большинство руководителей интрапренерских компаний применяют принципы интрапренерства в своих организациях на интуитивной основе [1].

Основными проблемами, препятствующими развитию интрапренерства в России, являются: финансовые трудности и трудности в обеспечении ресурсами, ограниченная свобода деятельности инициатора и реализатора предпринимательской идеи, непонимание руководителями предприятий выгодности внедрения интрапренерства.

Проблемы интрапренерства не являются непреодолимыми, а его концептуальные установки могут привести к созданию новых продуктов, росту компании и формированию совершенно новой корпоративной атмосферы и культуры. Интрапренерство, таким образом, превращается в общепризнанный фактор роста и нововведений в рамках существующих корпораций.

#### **Использованные источники:**

1. Жабин А.Р., Кандрашина Е.А., Трошина Е.П. Интрапренерство как инструмент управления инновационной активностью предприятия // Вестник самарского государственного университета. - 2009. - № 6 (56). - С. 38-43
2. Кузнецова М.В. Интрапренерство как один из способов развития предпринимательства // Экономика и менеджмент систем управления. - 2013. - Т. 7. № 1. - С. 66-73.
3. Кузнецова М.В. Условия развития интрапренерства // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. -2012. - № 4 (11) - . С. 100-102.
4. Pinchot G. Intrapreneuring: why you don't have to leave the corporation to become an entrepreneur. - New York, Harper and Row, 1985.

**УДК 33 338**

**Саламатин А.В.**

**магистрант 2 г.о.**

**Уфимский государственный нефтяной технический университет**

**Петрова Д.Б.**

**магистрант 2 г.о.**

**исторический факультет**

**Башкирский государственный университет**

**Россия, г. Уфа**

## **МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ И КЛАССИФИКАЦИИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

**Аннотация:** Статья посвящена изучению методики диагностики и классификации рисков инвестиционных проектов. Определяется их классификация по различным основаниям. Рассматриваются степени возможного прогнозирования, а также разделение рисков в зависимости от этапа проекта, на котором они происходят.

**Ключевые слова:** Риски, Инвестиционные проекты, классификация, микроэкономика, микроэкономика, производство.

**Summary:** The article is devoted to methods of diagnosis and risk classification of investment projects. Determined by their classification on different grounds. Discusses the extent of forecasting and risk sharing depending on the project stage at which they occur.

**Keywords :** Risks, Investment projects classification, microeconomics, microeconomics, production.

Риски инвестиционных проектов можно определить как вероятность наступления нежелательных событий, например неполучения запланированной прибыли. Риски в основном возникают в условиях неопределенности и их можно классифицировать по различным основаниям[2, 53]:

1. По природе возникновения риски можно классифицировать на: - макроэкономические риски. Под макроэкономическими рисками понимаются непрогнозируемые риски, например природные катастрофы или страновой риск; -микроэкономические риски это те риски, которыми можно управлять, например управление технологический риском осуществляется в рамках предприятия.

2. По степени возможного прогнозирования риски подразделяются на:

-риски прогнозируемые. Такими рисками можно считать любые циклические изменения, поддающиеся прогнозу и предсказуемые, последовательные события, например стабильное развитие экономики страны; -непрогнозируемые риски. Непрогнозируемые риски отличаются от прогнозируемых тем, что вероятность наступления таких рисков невозможно

определить по каким-либо причинам[1, 112].

3. По типам потерь бывают:

- риск упущеной выгоды. Это возможность неполучения или недополучения выгоды от осуществления какого-либо действия,

- риск снижения доходности. Означает что планируемый доход возможно снизится под воздействием внешних или внутренних факторов,

- риск прямых инвестиционных потерь. Возникает при неверный выборе объекта для инвестирования или возникновение полной и частичной потери инвестированных средств например при банкротстве.

4. По степени возникновения ущерба риски подразделяются на:

- частичные, когда действия и результаты выполнены не полностью, но потеря от частичного выполнения нет;

- допустимые, когда показатели и результаты не выполнены но потеря нет;

- критические, если показатели и запланированные действия не выполнены и существуют определенные потери в связи с этим;

- катастрофические, когда инвестиционный проект разрушается из-за невыполнения определенного и запланированного действия.

5. Риски также могут быть разделены в зависимости от этапа проекта, на котором они происходят:

- В инвестиционной фазе: риск превышения сметной стоимости проекта; риск задержки доставки объекта; риск плохой работы инженерных изысканий для строительства на территории; риск выбора некачественной архитектурной концепции проекта, риск не прохождения экспертизы проекта и прочее.

- На стадии производства: операционные риски (технологические, управление, транспорт, сырье); коммерческие риски (риск реализации продукции); рисков гражданской ответственности экологических и других; финансовые риски (кредитный риск, риск изменения процентных ставок, валютный риск, и так далее. д.).

- В заключительной фазе проекта: риск финансирования и рефинансирования работ по закрытию проекта; риски гражданской ответственности и так далее.

В течение всего проектного цикла, поскольку есть страны, административные и форс-мажорных рисков [3, 78].Существует разная степень рисковости, и компания, рассчитывая риски, определяет какова степень рисковости проекта и не приведет ли реализация этого проекта в худшем случае к банкротству организации. Выделяют допустимый, критический и катастрофический риски[3, 80].

Допустимый риск — это угроза полной потери прибыли от реализации того или иного проекта или от предпринимательской деятельности в целом. В данном случае потери возможны, но их размер меньше ожидаемой предпринимательской прибыли. Так как потери не составляют всю прибыль,

ожидаемую к получению от проекта, даже несмотря на реализацию неблагоприятной ситуации инвестиционный проект остается целесообразным.

Следующий уровень риска, более опасный по сравнению с действительным - критический риск. Это связано с риском убытков в сумме понесенных затрат на реализацию данного вида бизнеса или отдельной сделки. В то же время критический риск первой степени связан с угрозой получения нулевого дохода, но возмещение сделал предприниматель материальных затрат. [5] Критический риск второй степени связан с потерями в размере от общей суммы расходов, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, то есть вероятность потери предполагаемых доходов. Предприниматель должен возместить расходы за свой счет.

Катастрофический это риск, который характеризуется опасностью, угрозой потерь в размере, равном или большем, чем все имущественного положения предпринимателя. Как правило, это приводит к риску банкротства компании, так как в этом случае вы можете потерять не только все вложения в той или иной деятельности или конкретной сделки средств, но и его имущества. Это характерно для ситуации, когда предпринимательская фирма получала иностранные займы под ожидаемую прибыль. В таком случае предприниматель несет риск и должен погашать кредиты из личных средств.[4]

Существует большое количество методов оценки рисков инвестиционных проектов, которые позволяют аккумулировать достоверную информацию о характере и значительности рисков в каждом отдельном случае и на основе полученных данных сделать определенные выводы. Дефиниции, необходимые для понимания анализа и оценки рисков:

1)анализ рисков – процедура выявления факторов риска и оценка из значимости, т.е. анализ вероятности наступления нежелательных событий, которые могут повлиять на достижение целей проекта.

2)оценка рисков – определение количественным или качественным способом степени риска, т.е. его величины.

3)качественный анализ – определение возможных видов рисков, а также факторов, влияющих на уровень риска и мероприятий по их снижению. (Следует иметь в виду, что любое из минимизирующих риск мероприятий увеличивает проектные затраты, факторы, влияющие на уровень риска рассмотрены в параграфе.

4) количественный анализ – определяется через:

а) вероятность того, что полученный результат будет меньше требуемого значения;

б) умножаем ожидаемый ущерб на вероятность того, что данный ущерб произойдет.

### **Использованные источники:**

1. Каласс Б. Управление финансовой деятельностью фирмы –М:Пегас, 2013.-690с.
2. Мельник М.В. Анализ финансового-хозяйственной деятельности предприятия/Е.Б.Герасимова-М:ИНФРА\_М,2008.-196с.
3. Павлова Л.П. Финансовый менеджмент. –М:ЮНИТИ,2014.-400с.
4. Investment risk <http://www.uswitch.com/investments/investment-risk/>
5. Management risk definition Risk management plan <http://www.projectsmart.co.uk/10-golden-rules-of-project-risk-management.php>

**Сивокоз Н.В.**

**студент 4 курса**

**факультет «Право, сервис и туризм»**

**Бородай В.А., доктор социологических наук**

**профессор**

**Донской Государственный Технический Университет**

**Россия, г. Ростов-на-Дону**

## **ФАСИЛИТАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИЕЙ**

Если руководитель находит в себе силы и смелость отказаться от «вертикального менеджмента», бизнес его сервисной компании станет эффективнее за счет раскрытия внутренних ресурсов. На дворе 2016 год, психологи рассказывают о неведомом поколении Y и Z, а работать толком никто не хочет. Что же делать, и при чем тут это непонятное слово с латинским корнем?

У слова «fasilitacija» действительно латинский корень. И, несмотря на его непривычное для русского уха звучание, означает оно по сути упрощение, облегчение, потому что facil - на латыни «легкий». Фасилитация - одновременно процесс, группа навыков и набор инструментов позволяющих эффективно организовать групповое обсуждение. Цель фасилитации - нахождение верного метода, который позволит группе работать созидательно и результативно. И именно этому - упрощению и облегчению - активно учатся западные руководители, и приходят к тому, что если подключить к процессу разработки идей и решений сотрудников, то эффективность работы взлетает в разы.

Большинство современных российских сервисных компаний построено вертикально. На нижних этажах иерархии – простые сотрудники, решающие какие-то конкретные задачи, над ними – руководители отделов, над ними – еще дивизионов, и уж затем – самый главный руководитель, директор. Так, над одним сотрудником - три руководителя, от чего страдает и эффективность бизнеса, и коммуникация, и, самое главное, общая атмосфера в компании. Потому что каждый сотрудник полагает: чем ближе ты к высшей точке вертикали, тем больше у тебя денег и власти, и меньше работы. Это

обстоятельство мотивирует сотрудника на то, чтобы подняться по карьерной лестнице, а не на результат для компании.

Довольно часто менеджеры различных сервисных компаний сетуют на то, что, у них в компании система управления построена так: бесконечные поручения, порой не слишком понятные и мотивирующие, система отчетов, отсутствие ярких и инициативных сотрудников, которые просто не выживают в такой атмосфере. Все это делает сервисную компанию громоздкой, плохо адаптирующейся к изменениям и незащищенной на фоне происходящих кризисов. В такой компании непросто приучить людей к тому, что можно жить без понуканий сверху, самим создавать решения и самим их реализовывать, а самое главное - делать это с удовольствием. Но после того, как руководством принято решение «живь по-другому», проделано большое количество работы, как с привлечением консультантов, так и внутри компании - приходят позитивные изменения и это меняет ситуацию в компании к лучшему. Шаг за шагом сервисная компания адаптируется к переменам. Кроме того, она становится невероятно привлекательным работодателем для молодежи - представителей того самого поколения Y и Z, которые вообще плохо умеют работать из-под палки, зато готовы создавать собственные решения и реализовывать их.

Опыт современной системы управления западных сервисных компаний показывает, что многие из них отходят от вертикальной модели управления и переходят к горизонтальной или плоской структуре. Что это значит? Задачи в компании разбиваются по принципу проектов-циклов, у каждого из которых есть начало и конец, и за каждый такой цикл отвечает определенный набор сотрудников. У каждого из них своя компетенция и зона ответственности. Каждый сотрудник может входить одновременно в несколько проектных команд, каждая команда находится на своем этапе жизненного цикла проекта. Эффективная работа таких команд напрямую зависит от того, насколько сотрудники умеют сами эффективно взаимодействовать друг с другом. Проводить результативные и быстрые совещания, генерировать идеи, разрабатывать планы, разбирать текущую ситуацию, завершать проект и многое другое, что касается эффективного взаимодействия группы людей.

Проектное управление - хороший способ уйти от вертикали власти, а кроме того, задействовать персонал сразу в нескольких проектах. Когда человек получает возможность работать одновременно над разными задачами, при этом никто на него не давит, потому что в проекте нет трех руководителей, требующих отчеты, а есть команда, собранная под этот проект. Может быть один руководитель проекта, или один сотрудник, совмещающий свои обязанности с руководством проекта. Но общая задача - не продвинуться по иерархической лестнице вверх, а реализовать успешный проект. И это большая разница.

В такой ситуации и руководителю, и участникам проекта необходимы навыки фасилитации, то есть умение эффективно организовывать работу

группы. Это умение с помощью набора методик провести любую встречу по проекту быстро и результативно. Фасилитация помогает создавать пространство для обсуждения различных вопросов, дает возможность сосредоточиться на содержании, не отвлекаясь на форму. Что характерно - после таких встреч не нужно заниматься дополнительной мотивацией персонала и убеждать их взять на себя ответственность за какой-то кусок работы. Основной принцип фасилитационных встреч - все вместе обсудили, создали общее информационное поле, приняли решение на основе консенсуса, а значит, и все вместе, и каждый отдельно несем ответственность за итоговый результат, который разработали. Это очень сильно отличается от ситуации, когда руководитель сверху в иерархической структуре придумал, что нужно сделать, расписал зоны ответственности, поработал над тем, чтобы убедить всех, что это надо делать, а потом еще и занимается контролем исполнения.

Практика западных и крупных российских сервисных компаний, а также стартапов показывает, что при таком подходе эффективность возрастает. Методология реализации фасилитации может быть следующей.

Во-первых, руководителю следует начать с себя и понять, подходит ли ему такой фасилитационный стиль управления, и хочет ли он менять себя, свой способ взаимодействия с сотрудниками. Немало людей, которые в принципе чувствуют себя комфортно только в авторитарной системе - и сотрудников себе подбирают таких же, которым комфортно с таким руководителем. Это система с жесткой иерархией и кому-то она может быть комфортная, однако, в ней мало творчества и возможности для изменений. Если руководитель планирует жить в современной рыночной ситуации, такую систему стоит постепенно адаптировать к изменениям.

Во-вторых, люди, которые привыкли ждать от руководства поручений и поощрений, должны будут научиться мыслить самостоятельно и брать на себя ответственность за принятые решения. Все сотрудники должны будут понять, что проекты, в которых они участвуют, зависят от них и начать мыслить по-новому: не карьерной вертикалью, а успешностью проекта. Высказывать свои идеи, не бояться осуждения и подколок, отстаивать свое мнение и слушать чужое - эти навыки не появятся сразу, но с течением времени помогут улучшить не только климат в команде, но и общую эффективность.

На наш взгляд, для начала можно обучить несколько человек - это могут быть близкие по духу коллеги и единомышленники - кто готов поддержать идею внедрения фасилитации в компании, готов изменяться и помогать изменять стиль управления и внедрять настоящие прорывные методики по изменению положения в компании.

В третьих, - чтобы перейти от теории к практике, в компании необходимо выделить из общей массы те проекты, которые могут стать экспериментальной площадкой. Это должны быть проекты (задачи,

процессы), которые могут существовать отдельно, вне системы и где можно в данный момент начать применять элементы фасилитации. При этом, прежде чем начинать, необходимо договориться, о сроках эксперимента (три месяца, полгода) - в течение которого задачи будут решаться коллегиально, и о сроке подведения первых итогов.

В четвертых, - после того, как руководитель определился, над какими проектами компания будет работать по-новому, и кто войдет в команду, ему необходимо назначить дату первой встречи, и приготовиться к тому, что никто не начнет генерировать идеи по первой же команде «поехали!», даже если это единомышленники руководителя. Инерция старой жизни будет сохраняться какое-то время. На этом этапе для команды все будет впервые - как руководитель проводит совещания, как строится повестка, как обсуждаются задачи и генерируются идеи, как коллеги дают обратную связь и поддерживают друг друга и какое вдохновение получает каждый участник команды проекта. Руководителю важно понимать, что у него будут проходить параллельно два инновационных процесса - руководитель и его единомышленники будут учиться применять новые методы, а участники проектной команды – учиться взаимодействовать по-новому. И тот и другой процессы не простые, но увлекательные.

Наверняка уже через небольшой промежуток времени можно подвести первые итоги работы по новой схеме и понять, что получается, а что не очень. Достаточно ли руководителю компетенций? Не нужна ли ему помощь со стороны? Удалось ли вообще начать работать по-новому, или благие устремления так и остались на словах? Кто из сотрудников комфортно себя чувствует в роли фасilitатора, а кому интереснее быть просто участником обсуждения. Еще через какое-то время, внеся все корректизы в работу, руководитель может принять решение - нравится ли работать таким образом, и если да, то на какие еще участки работы можно распространить новый подход.

Успешная фасилитация - это совместная качественная работа как участников, обсуждающих по-настоящему важные для них вопросы, так и фасилитатора, принимающего темп и уровень, на котором находится группа и использующего тщательно подобранные инструменты. Именно это позволяет получить максимальный результат.

УДК 331.108.23

Скороходова Л.А., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

Морковкина Д.С.

курсант 3 курса

факультет подготовки сотрудников полиции

ФГКОУ ВО «Уральский юридический институт МВД России»

Россия, г. Екатеринбург

## РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНСТРУМЕНТАМИ РЕКРУТИНГА

**Аннотация.** Статья посвящена современным подходам формирования и развития кадровой политики предприятий, обусловленных кризисом. Авторами определена роль рекрутинговых агентств при подборе оптимального персонала для совершенствования кадровой политики.

**Ключевые слова.** Кадровая политика, рекрутинг персонала, функции и задачи рекрутинговых агентств в условиях кризиса.

## ADDRESSING HUMAN RESOURCE POLICY OF THE MODERN INSTRUMENTS OF THE ENTITY RECRUITING

**Annotation.** The article is devoted to modern approaches of formation and development of the personnel policy of enterprises, due to the crisis. The authors defined the role of recruitment agencies in the selection of an optimal staff for the improvement of human resources policy.

**Keywords.** The personnel policy, recruitment of personnel, functions and tasks rekturingovyh agencies in the crisis.

Экономический смысл деятельности любого предприятия – получение максимально возможной прибыли посредством своей деятельности. Осуществляют данную деятельность сотрудники данной структуры. Без работников не обходится ни одна организация, чем бы она не занималась. Грамотно разработанная кадровая политика – это одно из важнейших направлений в деятельности организации, а также ее можно считать одним из основных критериев ее экономического успеха. Под кадровой политикой понимается обоснованная система целей, задач, ориентиров, приоритетов, форм управления персоналом на различных этапах жизнедеятельности организации. Повышение уровня конкурентоспособности организации, в том числе и в условиях кризиса, в решающей степени определяется качеством имеющегося персонала: его квалификацией, потенциалом, степенью сплоченности, лояльностью к организации и мотивацией к высокопроизводительному труду.

В условиях кризиса кадровая политика трансформируется, что связано с ограниченностью финансовых средств, неизбежностью организационных

преобразований и свертывания ряда социальных программ, сокращением численности персонала и повышением социально-психологической напряженности в трудовом коллективе.

Задачи кадровой политики в условиях кризиса:

- формирование команды менеджеров, способных разработать и реализовать программу выживания и развития предприятия;
- сохранение ядра кадрового потенциала организации: менеджеров, специалистов, рабочих, представляющих особую ценность для предприятия;
- снижение социально-психологической напряженности в коллективе;
- обеспечение социальной защиты и трудоустройства высвобождаемых работников.

Существует два классических варианта стратегии поведения для управляющего в кризисное время – технократический и адаптивный. При технократическом подходе предприятие рассматривается, как некая механическая система, преодолеть кризис в которой можно, заменив отдельные элементы, отладив работу управленческого механизма. Адаптивный подход рассматривает предприятие как органическую систему, кризисы в которой носят естественный характер и вызваны сменой этапов развития. Эти подходы имеют свои недостатки, которые не всегда позволяют применить их при антикризисном управлении. Реализация технократического подхода вызывает сопротивление персонала. При адаптивном подходе естественное течение процессов может не уложиться в установленные временные рамки преодоления кризиса.

В обоих случаях наиболее походящим для условий антикризисного управления является организационно-культурный подход. При этом подходе предприятие представляется как система, ядро которой составляют доминирующие здесь ценности, комплекс норм принятия и реализации управленческих решений, принципы организационного построения и модели поведения. Кризис вызывается сменой состава ценностей, которые определяют способ жизнедеятельности организации и направления ее видоизменения.

Мобилизация коллектива кризисного предприятия включает следующие этапы:

- агитация, в ходе которой работникам показывается зависимость их личных судеб от выживания фирмы, формируется имидж надежного руководителя, устанавливаются каналы взаимодействия между руководителем, коллективом и работниками;
- профессиональный рост (создаются условия для повышения работниками своей квалификации, обеспечивается высокое стремление работников к самосовершенствованию, формируется новая цель предприятия и определяется ее взаимосвязь с развитием в будущем);
- интеграция (создаются новые модели поведения, закрепляющие

новые отношения, выбираются проекты, в которых реализуются перспективные идеи, позволяющие объединить усилия всех работников кризисного предприятия).

В условиях кризиса первое к чему обычно прибегают руководители – оптимизация численности персонала. Суть оптимизации численности персонала заключается в том, что необходимо свести количество персонала, работающего на предприятии, к минимуму, при выполнении двух ограничений:

1) должно быть обеспечено гарантированное качественное выполнение заданной производственной программы;

2) затраты на персонал не должны превышать некоторую заранее определенную величину.

Таким образом, когда говорят об оптимизации численности персонала, в первую очередь подразумевают ее сокращение. Это всегда очень болезненный процесс, но, тем не менее, он помогает компании не прекращать работу. При проведении мероприятий по сокращению персонала важно помнить о решении задач кадровой политики в условиях кризиса, а именно: снижение социально - психологической напряженности в коллективе и обеспечение социальной защиты и трудоустройства высвобождаемых работников. В решении данных задач предприятию помогут рекрутинговые компании, проводя аутплейсмент.

Аутплейсмент – outplacement – одна из услуг, предлагаемых рекрутинговыми агентствами, программа содействия компании и ее сотрудникам в период сокращения штата.

**Аутплейсмент** – это комплекс профессиональных консультаций, позволяющих сокращаемым сотрудникам сориентироваться на рынке труда и быстро найти подходящую работу, в который входят: консультации психолога, оценка профессиональных знаний и навыков; консультации по ситуации на рынке труда, консультации по составлению резюме, тренинг по самопрезентации, составление индивидуальных маркетинговых планов по поиску работы, определение путей поиска, обеспечение консультационной поддержки.

Аутплейсмент в основном применяется в следующих ситуациях:

- вынужденные сокращения штатной численности персонала;
- слияние и поглощение предприятий;
- реорганизации предприятий;
- социальная ответственность бизнеса.

**Существует два этапа работы с сокращаемым персоналом:**

**Первый этап:** психологическая поддержка и разработка стратегии продвижения кандидатов на рынке: консультация психологов, разработка и составление оптимального резюме, тренинг по прохождению интервью в компаниях потенциальных работодателей, определение спектра вакансий, которые совместимы с профессиональными и личными качествами

кандидата.

**Второй этап:** продвижение кандидата – составление базы данных потенциальных компаний исходя из общей оценки рынка, разработка маркетинговой программы продвижения кандидата. В рамках подготовки данной программы сотрудник получает возможность не только найти работу, но и, оценив свои возможности и профессиональные навыки, продолжить карьерный рост.

Сокращение в организации должно происходить цивилизованно и с минимальным стрессом для сотрудников. Аутплейсмент позволяет предотвратить резкое падение производительности труда, сохранить морально-психологический климат в организации. Кроме того, максимальное ускорение процесса трудоустройства позволяет компании сэкономить выплаты компенсаций (т.к. до момента трудоустройства уволенным сотрудникам организация выплачивают компенсацию).

Не стоит, однако забывать, что процессы сокращения численности персонала, проводимые в рамках антикризисных программ, не означают прекращение найма работников. Задача совершенствования качественных параметров персонала зачастую неразрешима без притока новых квалифицированных работников, особенно в жизненно важные и приоритетные для предприятия области деятельности.

Однако принципы подбора кадров в условиях кризиса на предприятии несколько видоизменяются. Считается, что старые управлеченческие структуры не в состоянии осознать ошибочность проводимого курса и радикально изменить его. Поэтому чаще всего компании заменяют часть руководителей кандидатами «извне», это связано с необходимостью основательной ломки имеющихся стереотипов деятельности того или иного подразделения, не соответствующих целям организации.

Как правило, на вакантные руководящие должности набирают молодых квалифицированных, достаточно честолюбивых работников, для которых наиболее привлекательным моментом работы становится возможность сделать карьеру. Таким руководителям свойственна большая работоспособность, стремление к самоутверждению через достижение поставленных целей, через превращение своего подразделения в образцовое. Или же вводят в штат сотрудника не на постоянную основу, а временно.

При отборе кандидатов на такие должности учитываются, прежде всего, их профессионально – квалификационные характеристики, волевые и адаптивные качества, организаторский потенциал и состояние здоровья.

Сегодня на рынке рекрутмента довольно актуален подбор временного персонала или temporary staffing («темпорэристаффинг»). Чаще, временный персонал набирают на время болезни или отпуска основного персонала. В деловом русском языке используется понятие лизинг персонала, как синоним темпорэристаффинга.

Лизинг персонала – вид услуги, при которой агентство предоставляет на

определенный срок и на определенных условиях сотрудников, которые находятся в трудовых отношениях с агентством, в распоряжение фирмы-арендатора, обязуя данных сотрудников в течение срока «аренды» работать на фирму-заемщика. При этом заключается договор между компанией – арендатором и арендодателем персонала на выполнение определенного объема и вида работ. Гонорар по договору выплачивается компании-арендодателю. А та, в свою очередь, производит расчеты по заработной плате с сотрудниками и полностью несет за них ответственность.

Организация прибегает к лизинговым отношениям в следующих случаях:

- когда сталкивается с проблемой привлечения высококвалифицированных специалистов (в сфере бухгалтерского учета, аудита, юриспруденции и других областей), если потребность в них не постоянная;
- замещение штатных сотрудников на время отпусков при условии, что в силу определенных обстоятельств некоторых специалистов в компании никто из штатных сотрудников заменить не может;
- кризисных явлений в экономике в целом или в отдельной организации;
- сезонные работы.

Руководителю предприятия следует также заранее позаботиться о создании кадрового резерва в организации. Такой резерв безусловно станет преимуществом перед конкурентами. Те, кто успеет заранее подготовить сильную команду, определенно окажутся в выигрыше, ведь у них будет возможность быстро и без особых затрат перераспределить кадры в нужный момент. Кадровый резерв нужен там, где возможен традиционный карьерный рост. Только в этом случае есть смысл в обучении, отборе и мотивации сотрудников: они четко знают, что впоследствии их ждут руководящие должности. Сотрудники, в обучение которых компании вкладывали немалые средства, дальше продемонстрируют высокую лояльность работодателю и мотивацию на достижение отличных результатов.

Программа кадрового резерва, базирующаяся на принципе практическости и конкретных результатов, состоит из следующих этапов:

1. отбор кандидатов;
2. обучение и развитие резервистов;
3. их ротация;
4. карьерный рост.

Как показывает практика, для обучения сотрудников, находящихся в кадровом резерве, работодатели прибегают либо к «внешнему» обучению, оплачивая им различные бизнес-школы, либо обучают самостоятельно в корпоративных университетах.

В формировании кадровых резервов несомненно поможет прелиминаринг.

**Прелиминаринг (Preliminaring)** — вид услуги рекрутингового агентства, привлечение на работу или производственную практику в организацию преуспевающих перспективных молодых специалистов (студентов и выпускников ВУЗов), которые станут залогом успеха компании в будущем.

Данный вид услуг в последнее время неудержимо набирает обороты и пользуется ажиотажным спросом на американском и европейском рынках труда. Прелиминаринг позволяет компаниям постоянно привлекать в свои ряды преуспевающих перспективных выпускников лучших ВУЗов страны, легко адаптировать их под свои нормы, стандарты работы и социально – психологический климат организации, тем самым обеспечивая себе мощный плацдарм своей будущей успешности.

В современном российском обществе очень важное значение для предприятий имеет подбор квалифицированного персонала. Грамотно разработанная кадровая политика – это одно из важнейших направлений в деятельности организации, а также ее можно считать одним из основных критериев ее экономического успеха.

Для успешного ведения своей деятельности предприятиям нужно, чтобы каждое рабочее место было занято рабочим, идеально подходящим по всем предъявленным требованиям – «идеальный кандидат».

В настоящее время, на рынке труда, наряду с другими отраслями бизнес – услуг в России сформировалась отрасль услуг по подбору персонала, в которой рекрутинговые агентства решают проблему поиска «идеального кандидата»

#### **Использованные источники:**

1. Алимушкина О.А. Развитие значения слова «рекрутинг» (на материале текстов, освещающих вопросы образования) //Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2015. № 7-2 (49). С. 18-20.
2. Ананян Г.А. Рекрутинг через социальные сети: секрет успеха //Управление развитием персонала. 2014. № 4. С. 304-313.
3. Валинуров И.Д. Рекрутинг без бюджета, или hr- поиск «во время чумы» //Управление человеческим потенциалом. 2015. № 2. С. 116-121.
4. Захарова А.В., Карабашева М.Р. Прогрессивные технологии рекрутинг-менеджмента //Теория и практика современной науки. 2015. № 6 (6). С. 468-471.
5. Карташов С.А., Одегов Ю.Г., Кокорев И.А. // Под ред. Одегова Ю.Г. Рекрутинг: найм персонала: Учебное пособие / – М.: Издательство «Экзамен», 2013 г. – 576 с.
6. Кибанов А.Я. Оценка и отбор персонала при найме и аттестации, высвобождение персонала / А.Я. Кибанов. - М.: ИНФРА - М, 2012 г. - 80с.
7. Митрофанова В.В. Внутренний и внешний рекрутинг проектной команды: плюсы и минусы //Управление человеческим потенциалом. 2014. № 3. С. 196-201.

8. Орлова А.Н. Кадровая политика на основе угрозы увольнения // Российское предпринимательство. – 2014 г. - № 13 (259). - С. 165 - 176.
9. Загадочное слово «рекрутинг» [Электронный ресурс] URL: <http://Info-site.ru>
- 10.Чернов Е.С. Основные факторы создания успешной команды в организации // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014 г. № 1 (28) [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.s nauka.ru/2014/01/3462>
- 11.Скороходова Л.А., Морковкина Д.С. Подходы к оценке корпоративного менеджмента персонала// Экономика и социум, №7(26) июль, 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iupr.ru>

**УДК 338.3**

*Сопин Г.В.*

*студент магистратуры*

*факультет экономики и менеджмента*

*Курский государственный университет*

**ДИАГНОСТИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА АО «КЭАЗ»**

*В статье проведена диагностика вероятности банкротства АО «КЭАЗ».*

*Ключевые слова:* **банкротство, платежеспособность, ликвидность.**

**DIAGNOSIS OF PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF JSC  
«KEAZ»**

The article presents the results of an analysis of bankruptcy of JSC «KEAZ»

*Key words:* **bankruptcy, solvency, liquidity.**

Риск банкротства всегда являлся неотъемлемой составляющей любой предпринимательской деятельности в условиях рынка, распространяясь не только на лицо или фирму, понесшую убытки в результате ведения своей хозяйственной деятельности, а также на лиц, которые сотрудничали с данной фирмой или предпринимателем, предоставляя им средства в какой-либо форме. Законодательством Российской Федерации банкротство рассматривается в качестве неспособности хозяйствующего субъекта осуществлять выплату обязательных платежей, долговых обязательств перед кредиторами, а также заниматься финансированием текущей деятельности, так как для этого нет достаточных средств.

Чем раньше проводится диагностика банкротства, тем больше у компании шансов избежать его. Диагностика банкротства может быть проведена одним из множества методов, а можно провести ее, используя несколько разных методов, что даст более точный результат.

Для диагностики вероятности банкротства АО «КЭАЗ» будем использовать следующие методы:

– модель Альтмана;

- модель Бивера;
- модель Лиса;
- модель Таффлера;
- модель Спрингейта.

Таблица 1 – Вероятность банкротства ЗАО «КЭАЗ» рассчитанная по разным моделям

Модель	Вероятность банкротства		
	Небольшая $Z > 2,9$	Средняя $1,23 < Z < 2,89$	Большая $Z < 1,23$
Модель Альтмана		2013 г. – 2,787 2014 г. – 2,273 2015 г. – 2,813	
Модель Лиса	Небольшая $Z > 0,037$ 2013 г. – 0,099 2014 г. – 0,090 2015 г. – 0,096	Bольшая $Z < 0,037$	
Модель Таффлера	Небольшая $Z < 0,2$ 2014 г. – 0,215 2015 г. – 0,274	Средняя $0,2 < Z < 0,3$ 2013 г. – 0,302	Большая $Z > 0,3$
Модель Спрингейта	Небольшая $Z > 0,862$ 2013 г. – 2,432 2014 г. – 1,726 2015 г. – 2,186	Bольшая $Z < 0,862$	

Существует три вариации модели Альтмана:

- для открытых акционерных обществ обрабатывающей промышленности, акции которых котируются на фондовой бирже;
- для других предприятий обрабатывающей промышленности;
- для предприятий сферы услуг.

Для АО «КЭАЗ» целесообразно использовать второй тип модели, который имеет следующий вид:

$$Z = 0,72 * K_{OB} + 0,85 x * K_{NP} + 3,11 * K_p + 0,42 * K_{Pi} + 1,0 K_{OM}$$

В анализируемом периоде коэффициент Альтмана составил величину, которая показывает, что вероятность банкротства средняя, что требует дополнительных исследований.

**Модель Лиса** (Lis R.), разработанная им в 1972 году, для предприятий Великобритании имеет следующий вид:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,0014X_4$$

Проанализировав вероятность банкротства АО «КЭАЗ» в 2013-2015 гг. по модели Лиса, можно сделать вывод, что вероятность банкротства АО

«КЭАЗ» небольшая. Рассчитываемый коэффициент за три года стабилен и находится в 2013 г. на уровне 0,099; в 2014 г. – 0,090; а в 2015 г. – 0,096.

Модель Таффлера, разработанная в 1977 году выглядит следующим образом:

$$T \text{ (Z-score)} = 0,53*X_1 + 0,13*X_2 + 0,18*X_3 + 0,16*X_4$$

Проанализировав вероятность банкротства по модели Таффлера, можно сделать вывод, что вероятность банкротства средняя: в 2013 г. коэффициент составил 0,302; в 2014 г. – 0,215; 2015 г. – 0,274.

Модель Спрингейта, разработанная в 1978 году выглядит следующим образом:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$$

Проанализировав вероятность банкротства по модели Спрингейта, можно сделать вывод, что в рассматриваемом периоде вероятность банкротства не велика.

Отдельно необходимо отметить модель Бивера, весовые коэффициенты для индикаторов в модели которой не предусмотрены и итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. Большинство показателей данной модели демонстрируют, что предприятие находится в ситуации, когда банкротство наступит через 5 лет.

Таким образом, по результатам диагностики банкротства различными методами, нельзя сделать однозначного вывода о вероятности банкротства.

По модели Лиса и Спрингейта вероятность банкротства ЗАО «КЭАЗ» небольшая, а по модели Таффлера и Альтамана средняя.

Таким образом, несмотря на то, что в ближайшие годы вероятность банкротства для АО «КЭАЗ» небольшая, необходимо обратить внимание, на те показатели, которые продемонстрировали негативную динамику, и показали вероятность банкротства как среднюю.

#### **Использованные источники:**

1. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 208 с.

*Сорокина Н.Е.  
заместитель директора  
Муниципальное бюджетное учреждение  
«Информационно-методический центр Железнодорожного района»  
Хмелькова Н.В., д.э.н.  
доцент, зав. кафедрой экономики и информатизации  
факультет компьютерных технологий  
Автономная некоммерческая организация высшего образования  
«Гуманитарный университет»  
Россия, г. Екатеринбург*

## **УПРАВЛЕНИЕ ТЕКУЧЕСТЬЮ КАДРОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** В статье рассматривается управление текучестью кадров на современном предприятии через мотивацию и стимулирование, выявляются причины данного явления. Показано влияние процессов текучести кадров на формирование трудового коллектива предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, текучесть кадров, коллектив, администрация предприятия, сотрудники.

Все предприятия сталкивались с таким явлением, как текучесть кадров. Текучесть кадров оказывает негативное влияние на экономическое благополучие предприятия, так как снижает его производственные показатели, усугубляет неблагоприятное финансовое положение, препятствует положительной динамике в формировании трудового коллектива [1].

В данной статье авторами показано, как можно управлять процессами текучести кадров через мотивацию и стимулирование, а также раскрыта роль данного явления в процессе формирования трудового коллектива.

**Причины текучести кадров.** Причины текучести кадров бывают внешние и внутренние.

Внешние связаны с экономическими условиями жизни в стране. Например, по данным Росстата в сентябре 2016 года доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с высвобождением или сокращением численности работников, ликвидацией организации или собственного дела по отношению к общему числу безработных составила 17,2%. Это всего на 1,1% меньше прошлогоднего показателя (18,3% в сентябре 2015 года) [2].

В числе внутренних причин можно выделить следующие:

1. Неконкурентоспособный размер заработной платы сотрудников. Именно это и бывает частой причиной его увольнения. Работнику кажется, что труд его неоправданно низко оплачивается со стороны руководства предприятия, премии работнику не выплачиваются. Из-за этого работнику приходится искать другое место работы.

2. Нерегламентированный график работы. Работнику приходится часто

задерживаться после работы, выполнять работу дома или вочные часы[3].

3. Плохие условия труда. Место работы сотрудника не оборудовано, в помещении холодно, число работников на квадратный метр не соответствует требованиям СанПиНа.

4. Переезд работника. Смена жительства работника является частой причиной смены работы.

5. Отсутствие возможности повышения уровня своей квалификации, получения опыта и продвижения по карьерной лестнице. Работник хочет стать руководителем отдела, где работает, но условия отбора в административный штат предприятия очень жесткие; работник хочет получить высшее образование, но предоставить ему условия для этого предприятие не может.

6. Работник не согласен со стилем управления предприятием, считает все решения администрации необоснованными.

7. Работа не приносит сотруднику необходимого удовлетворения. Работник больше не видит себя в числе сотрудников предприятия.

8. Ожидания работника относительно условий труда и уровня заработной платы не оправдываются.

**Мотивация и стимулирование как инструменты управления текучестью кадров.** На каждом предприятии должна быть разработана система мотивации и стимулирования сотрудников[4]. За каждый эффективно переработанный час или выполнение плана предприятия сверх нормы должны быть предусмотрены дополнительные надбавки к заработной плате сотрудника. Должны проводиться постоянные курсы по повышению квалификации работников, создаваться условия для повышения их уровня образования, ведь грамотно обученный сотрудник – это успешный сотрудник.

Предприятие должно стремиться к повышению квалификации и уровня образования своих работников. С соискателями рабочего места должны проводиться грамотные собеседования, организовываться психологические тестирования. Администрация предприятия должна следить за условиями труда своих работников, принимать все возможные меры для улучшения трудовых условий – достаточно даже просто рассадить сотрудников с учетом требований СанПиНа.

Сотрудник предприятия должен понимать, что в случае эффективной работы и успешного выполнения планов он может подняться по карьерной лестнице, стать, например, начальником отдела.

**Роль текучести кадров в формировании трудового коллектива предприятия.** Сформированный и обученный трудовой коллектив – это важный фактор эффективной работы предприятия. Процесс текучести кадров оказывает негативное влияние на его формирование.

В современных условиях администрация предприятия должна стремиться к высоким экономическим показателям своей деятельности, что невозможно без наличия образованного и квалифицированного коллектива. Залогом успешности при формировании такого коллектива является

собеседование при приеме претендентов на работу. Претендент на вакансию должен сдать психологические тесты, заполнить анкету, пройти несколько этапов собеседования.

Менеджерам по подбору кадров необходимо относиться максимально серьезно к процедуре принятия кандидата на работу. Для уже работающих сотрудников предприятия должны проводиться деловые игры, тренинги, семинары для сплочения коллектива. Должны проводиться обучающие программы для повышения уровня образования сотрудников предприятия. Выбор новых менеджеров должен производиться из числа уже работающих сотрудников с соблюдением его «прозрачности». Коллектив должен максимально понимать условия конкурса по выявлению новых руководителей отделов. Администрация, в свою очередь, должна доводить условия конкурса до сотрудников предприятия в оговоренные сроки.

**Заключение.** Благодаря соблюдению простых рекомендаций по преодолению текучести кадров возможно снижение увольнения работников и повышение эффективности работы предприятия. Управление текучестью кадров через мотивацию и стимулирование позволяет сформировать хорошо работающий трудовой коллектив, способный к выполнению задач любой сложности, стоящих перед предприятием.

#### **Использованные источники:**

1. Березкина Н. В., Александровна И. В. Управление текучестью кадров на предприятиях [Электронный ресурс]. URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/11828.pdf>
2. Росстат: Российским работодателям безразличны уволенные сотрудники [Электронный ресурс]. URL: <http://izvestia.ru/news/640711>
3. Левин Г. Собеседование при увольнении как способ снизить текучесть кадров.//Сети и системы связи. – 2007. - № 8. – С. 24-27.
4. Мерзлякова И.В. Теоретические основы организации исследования текучести кадров.//Управление человеческим потенциалом. – 2011.-№ 4. – С. 298-305.

УДК 338.33

Таразанова А.Е.  
студент-магистр 1 курса  
факультет «Экономика и менеджмент»  
Муромский институт (филиал)  
федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Владимирский государственный университет имени Александра  
Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
Россия, г. Муром

## ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В рамках снижения рисков предприятия в неопределенной среде предлагается применять диверсификацию производства, которая является одним из факторов повышения рентабельности предприятия. При этом, диверсификация снижает риск инвестиционного портфеля, не влияя на его доходность. В работе дано определение диверсификации производства, обоснована необходимость ее применения.

**Ключевые слова:** диверсификация, рентабельность, ресурсы, издержки, прибыль, капитал.

*Tarazanova A. E.  
student-master of  
first course of the faculty "Economics and management"  
Murom Institute (branch) Federal state budget educational institution of  
higher education "Vladimir state University named after Alexander  
Grigorievich and Nikolai Grigorievich Stoletovs"  
Russia, Murom*

## DIVERSIFICATION AS A FACTOR INCREASING PROFITABILITY

**Abstract.** In the framework of the reduction of business risks in an uncertain environment is proposed to apply the diversification of production, which is one of the factors increasing the profitability of the enterprise. Thus, diversification reduces the risk of the investment portfolio, without affecting its profitability. The definition of production diversification, and substantiates the necessity of its application to the diversification of production.

**Key words:** diversification, profitability, resources, costs, profit, capital.

На современном этапе любое предприятие действует в условиях неопределенности и риска. Здесь и политические риски, и экономические, и международные, и социальные и пр. Учесть все риски в неопределенной среде практически невозможно и тогда на помощь приходит диверсификация.

Известно, что при снижении риска инвестиционного портфеля снижается его доходность. Но только не в случае диверсификации

производства. Наибольший эффект от диверсификации достигается добавлением в инвестиционный портфель самых разнообразных активов, или активов различных классов. При этом стараются так сформировать инвестиционный портфель, чтобы при падении стоимости доходов от одних инвестиций (при падении стоимости одних активов) рост доходов от другого актива непосредственно компенсировал это падение.

Термин «диверсификация» происходит от двух латинских терминов «Diversus» – разный и «Facere» – делать. Таким образом, диверсификация – в широком смысле – стратегическая ориентация на создание многопрофильного производства.

Ещё этот термин можно определить непосредственно как меру разнообразия в совокупности. Чем больше разнообразие, тем шире ассортимент, тем больше диверсификация.

Известно, что диверсификация бизнеса, создание многопрофильного предприятия, расширение ассортимента продукции способствует непосредственно обеспечению рыночной маневренности промышленной компании.

Таким образом, диверсификация на предприятии помогает непосредственно повысить его конкурентоспособность, а, следовательно, и прибыльность, рентабельность предприятия.

Классическая теория диверсификации была разработана И. Ансоффом. Его теория построена на основе его знаменитой матрицы «продукт – рынок» [1], а построение стратегий диверсификации основано на портфельном подходе, когда источником конкурентного преимущества выступают преимущественно факторы внешней среды. Так, И.Ансофф непосредственно определил диверсификацию для многих разных клиентов, диверсификацию для одного, собственного клиента, диверсификацию для аналогичных клиентов и, наконец, диверсификацию для новых клиентов.

Диверсифицировать необходимо то производство, которое будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия на рынке товаров и услуг, а, следовательно, для этого необходимо выделить факторы конкурентоспособности данного предприятия, определить, что является его уникальностью, что непосредственно делает его продукцию более конкурентоспособной.

В одних случаях – это цена, следовательно, необходимо направить инвестиции на снижение себестоимости продукции, в других случаях это качество, следовательно, необходимо направить усилия на повышение качества продукции, в третьем случае – это маркетинг и сбыт – и тогда надо направлять капиталовложения непосредственно на усиление этих составляющих бизнес-процесса.

Понятие диверсификации так же связано с процессом распространения деятельности компаний, завоевание новых рынков сбыта, вхождение в новые отрасли, выход на новые рынки, непосредственно с ориентацией ее на

освоение новых сфер влияния.

Диверсификация, таким образом, позволяет снизить суммарные издержки на выпуск единицы продукции, при этом повышается доходность бизнеса, или рентабельность.

Если провести аналогию с физикой, то современная экономическая теория сравнивает рентабельность с таким показателем, как КПД, который представляет собой соотношение суммы всех издержек и конечной прибыли, полученной от деятельности компании. Рентабельность тем больше, чем больше конечная прибыль или чем меньше суммарные издержки.

Показатель рентабельности – это соотношение разницы между доходами и расходами (прибылью производства) и итоговых расходов. Если, подводя итоги, компания получила прибыль, бизнес считается рентабельным и окупаемым. Процент рентабельности должен быть более 10%, тогда бизнес считается рентабельным.

Из такого определения рентабельности напрашивается вывод: рентабельность может быть увеличена двумя способами – увеличением прибыли и снижением суммарных издержек.

Существуют различные показатели рентабельности. К ним относятся рентабельность активов, продаж, оборота и пр.

Самый значимый показатель в деятельности предприятия, характеризующий эффективность использования имущества, находящегося в его собственности – рентабельность собственного капитала. Этот показатель рентабельности рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала.

Следовательно, исходя из этой формулы, для повышения эффективности вложений можно действовать в двух основных направлениях: либо на увеличение чистой прибыли, то есть на увеличение объемов сбыта и рентабельности продаж, либо на уменьшение собственного капитала или на эффективное управление текущими активами и пассивами.

Диверсификация помогает повысить эффективность вложений как на первом направлении путём расширения ассортимента продукции и выхода на новые рынки сбыта, завоевание новых клиентов, так и на втором направлении – путём эффективного управления активами и пассивами, что снижает потребность в дополнительных капиталовложениях и финансировании, снижает степень риска.

Таким образом, можно сделать вывод, что диверсификация представляет собой процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Диверсификация бизнеса позволяет застраховать себя на случай падения спроса основной продукции.

Диверсификация производства важна там, где существует широкий ассортимент продукции и необходимо учитывать неопределенность и риски в изменчивой внешней среде. Очень важно в этом случае проводить

маркетинговые исследования рынков сбыта с тем, чтобы сделать правильный выбор инвестиций в тот или иной вид продукции. В любом случае диверсификация позволит всегда оставаться с прибылью, в любых условиях рынка, при любом колебании спроса на продукцию предприятия.

Принято выделять связанную и несвязанную диверсификацию.

Несвязанная диверсификация наблюдается, когда компания развивает несколько различных несвязанных между собой бизнесов.

Несвязанная диверсификация выражается в переходе компании в область, не связанную с текущим бизнесом фирмы, к новым технологиям и потребностям рынка, с целью получения фирмой большей прибыли и минимизации предпринимательских рисков.

Связанная диверсификация – это развитие нескольких бизнесов, связанных между собой каким-либо образом (производство, технология, продажи и т.д.). Связанная диверсификация обычно имеет место в промышленности, в сельском хозяйстве, в пищевой промышленности, добывающих отраслях.

Влияние связанной диверсификации производства на конкурентоспособность предприятия происходит путем реализации эффекта синергии, который проявляется в сокращении удельных условно – постоянных затрат и дает возможность ценового конкурентного преимущества предприятия на рынке выпускаемой продукции.

При такой диверсификации предприятие использует преимущества, которых добилось в традиционной для себя сфере (использование при диверсификации существующих технологий, возвратного сырья, каналов распределения, производственных мощностей и т.д.). Данное направление получило название синергической диверсификации.

Если рассматривать различные стратегии предприятия, то синергическая диверсификация производства – одна из самых сложных стратегий развития предприятия. Достаточно сложно спланировать и реализовать в реальности одновременное развитие не связанных друг с другом нескольких видов производств, значительное расширение номенклатуры и ассортимента производимой продукции, в рамках одной компании, предприятия, фирмы.

Но зато предприятие получает и все преимущества такой стратегии. Успешный результат такого объединения обуславливается действием синергетического эффекта, т.е. когда целое представляет собой нечто большее, нежели сумму частей, причём в несколько раз.

Эффект синергии, приводит к увеличению прибыли, значительному снижению издержек, и, следовательно, к повышению рентабельности предприятия.

Когда предприятию следует обратиться к диверсификации? Диверсификацию производства следует применить тогда, когда предприятие, испытывает ценовое давление со стороны своих конкурентов, но имеет

возможность сократить удельные постоянные издержки на производство и реализацию продукции за счет расширения ассортимента продукции.

Сокращая удельные издержки производства и расширяя ассортимент продукции, предприятие становится более мобильным, подвижным, оно может быстро адаптироваться к изменениям, происходящим во внешней среде, быстро реагировать на изменение социальных, политических, экономических, международных и других внешних факторов. Благодаря своей подвижности, гибкости, изменчивости, адаптивности, диверсификационные предприятия оказываются более устойчивыми и конкурентоспособными по сравнению с узкоспециализированными.

Особенно стоит обратить внимание на то, что на диверсифицированных предприятиях создаются условия для мотивации, стимулирования и поощрения работников. На таких предприятиях ценятся профессионалы, вкладываются большие инвестиции в человеческий капитал, трудовой потенциал, в личностный рост и развитие сотрудников компаний, поэтому на этих предприятиях сохраняется кадровый состав, снижается текучесть кадров, растёт мастерство и профессионализм сотрудников, повышаются их профессиональная компетентность, что в конечном итоге приводит к росту кадрового потенциала.

Более эффективное использование трудовых ресурсов приводит к повышению производительности труда, что так же в конечном итоге приводит к повышению рентабельности путём снижения себестоимости продукции и повышения прибыли предприятия.

Поэтому для любого предприятия очень важно своевременно расширять, обновлять и совершенствовать ассортимент производимой продукции – применять стратегию диверсификации. Это будет непосредственно способствовать развитию предприятия в целом. Таким образом, процесс диверсификации производства на предприятии является фактором повышения рентабельности.

#### **Использованные источники:**

1. Грант, Р.М. Современный стратегический анализ/ Р.М.Грант. – СПб: Питер, 2011. – 544 с.
2. Гуриева, Л.К. Стратегия диверсифицированного маркетинга современной компании 2014/Л.К.Гуриева, Ф.Н.Доева. – <http://nauka-rastudent.ru/12/2294/>
3. Линдер, Н.В. Диверсифицированный рост и определение оптимального размера компании/Н.В.Линдер. – «Эффективное антикризисное управление» №1 2014 г. –[www.cfin.ru/management/strategy/holdings/diversification\\_industrial.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/holdings/diversification_industrial.shtml)
4. Любимова, Н.В. Современное состояние и особенности национальной экономики в условиях глобализации: коллективная монография / Н.В.Любимова, В.В.Безпалов, К.В.Павлов, И.С.Зиновьева, Ю.В. Неровня, Я.Д.Трифонов, А.А.Никитина, Е.В. Безуглая, В.В.Коварда, В.Г.Пластинина, Л.К. Гуриева и др. – М.: Институт

исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2014.  
5. Стриклэнд, А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа/А.Дж.Стриклэнд, А.А.Томпсон-мл. – Учеб. пос. М.: Вильямс, 2012. – 928 с.

**Ткачук М.С.**  
**студент 4 курса**

**факультет «Право, сервис и туризм»**  
**Бородай В.А., доктор социологических наук**  
**профессор**  
**Донской Государственный Технический Университет**  
**Россия, г. Ростов-на-Дону**

## **СОХРАНЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННОСТЕЙ КАК ИДЕОЛОГЕМА КУЛЬТУРНОЙ ДНК КОМПАНИИ**

Защита корпоративных ценностей – это масштабный блок действий, осуществляемых руководителем сразу после того, как ценностные ориентиры компании сформированы и озвучены всем сотрудникам. Дело в том, что наличие ценностей в компании определяется не столько тем, как они красиво, правильно звучат или как ярко и красочно оформлены, а тем, с какой фанатичной убежденностью их готовы защищать, вознося «приверженцев», карая «отступников».

Так как описываемый предмет исследования достаточно широк и многообразен уделим внимание лишь двум наиболее важным, на наш взгляд, опорам защиты: принципам, на которых эта защита должна строиться, и форме, обеспечивающей желаемый перевес сил, отстаивающих ценностную систему организации. Разбор этих двух опор позволит составить общее впечатление о том, каким непростым, но эмоциональным и увлекательным является процесс защиты корпоративных ценностей.

Можно выделить три основных принципа защиты корпоративных ценностей.

Во-первых, выбор ценностей – это всегда процесс субъективный. Никто не сможет сказать, правильные они или нет с точки зрения критериев достижения успешности бизнеса. Опереться можно только на свою веру в то, что выбранные принципы являются наилучшими для вас и вашей компании. Без этой веры на этапе декларации ценностей вы будете недостаточно убедительны. В моменты конфликтов интересов, которые будут возникать в огромном изобилии при недостаточной вере, не будет никаких сил, чтобы удержаться и не нарушить корпоративные ценности, поступив так, как требует сиюминутная выгода, но не стратегия развития. Компания, как и человек, который поступает, исходя из сиюминутной выгоды, не может заслужить доверия в глазах окружающих. Слишком большая вероятность того, что действия, предпринимаемые под влиянием обстоятельств, будут хаотичными и нарушают принцип последовательности. Итак, первый принцип,

который нужно соблюдать для защиты корпоративных ценностей - это огромная вера в правоту своей идеологии.

Во-вторых, в системе ценностей компании на первое место попробуем поставить не клиента, не деньги, а команду – людей, во власти которых или сделать клиентов счастливыми и, как следствие, заработать много денег для себя и всей компании, или разрушить все ранее созданное только лишь тем, что свои должностные обязанности они будут выполнять формально. На наш взгляд, надо искренне верить в то, что люди должны стоять на первом месте, и это наш взгляд на мир. Согласитесь, что забота о людях звучит красиво и привлекательно, поэтому данный постулат часто размещается на фасаде большинства компаний, в которых руководители на ежегодных собраниях рассказывают о том, что их компания – семья, вызывая тем самым только циничный шепот на задних рядах. Однако рано или поздно для руководителя настает момент, когда нужно подтверждать подлинность этого высказывания. Например, в практике бывали не единичные случаи, когда компании отказывались работать с клиентами, идя сознательно на потерю приличных денежных сумм, если клиенты грубо или пренебрежительно общались с сотрудниками организации. Подобные действия компании являются необходимыми для защиты своих ценностей и убеждения своих сотрудников в том, что они являются подлинными, а не пустыми, формальными словами.

Есть много интересных и отрезвляющих менеджмент способов измерить уровень защиты ценностей в компании. Можно привести в качестве примера всего один: проверьте, какое количество средств было потрачено на поддержку каждой из задекларированных ценностей. Например, если вы как руководитель тратите на содержание вашей машины средств и времени больше, чем на поддержание выбранных ценностей, то будьте уверены, что сотрудники видят, что для вас важнее. Итак, второй принцип защиты заключается в необходимости сжать зубы, идя на жертвы, руководствуясь принятыми в компании ценностями. Вера сотрудников и, следовательно, их готовность вместе с руководителем отстаивать эти ценности, прямо пропорциональна размеру потерь, на которые он готов пойти.

В-третьих, жесткость, но не жестокость. Идею нельзя назвать ценностью до тех пор, пока ее позволено кому-либо нарушать. Допустив подобное, причем даже в мелочи, можно разрушить всю предыдущую работу по внедрению ценностной системы управления своей фирмой. Реакция компании на действия любого сотрудника, не соответствующие принятой культуре, должна быть жесткой. Под жесткостью я подразумеваю принципиальность и автоматизм, с которыми в компании должны пресекать любые нарушения ценностей. От жестокости жесткость отличается тем, что реакция компании не обязательно должна быть экстремально суровой, изощренной, задевающей личность человека. В данном вопросе важна справедливость, выражаемая в том, что наказание, например, словесное замечание или увольнение, не должно иметь под собой сиюминутной

эмоциональности, оно должно быть системным, применяться к любому сотруднику, вне зависимости от его заслуг или статуса.

Ирония этого постулата заключается в том, что, как правило, на практике самой значительной угрозой для корпоративных ценностей является само руководство организации. Так уж сложилось в нашей культуре, что первые лица считают себя выше правил, которые создают сами. Нужно противостоять этой привычке, похожей на коррозию, что разъедает металл, превращая его в красноватый порошок. Для защиты системы ценностей нужно принципиально следовать тому, что количество заслуг или высокий статус сотрудника не имеют никакого значения, если он пренебрегает принципами компании. Итак, третий принцип защиты гласит, что нарушать ценность не позволительно никому и никогда.

Форма защиты корпоративных ценностей. Как правило, руководитель должен быть сторонником защиты корпоративных ценностей проактивного вида, поэтому предлагаемую защиту скорее можно описать, как наступление. В среднестатистической компании после заявления о начале внедрения системы ценностей все сотрудники естественным образом разделяются на три условные группы:

1) Единомышленники. Они сразу готовы поддержать новацию и руководствоваться в своих действиях новыми правилами. Их количество, как правило, составляет не больше 5-10%.

2) Нейтральные. Сотрудники, занимающие выжидательную позицию сторонних наблюдателей. Они считают происходящее временной кампанией, которая их никак не заденет, и, скорее всего, скоро отменится сама собой, как отменяются многие подобные движения. Количество таких сотрудников, как правило, составляет около 60%. Такие, возможно, перейдут в стан «противника», если руководство компании не будет действовать решительно.

3) Противники. Те, которые воспринимают изменения резко отрицательно, всячески высмеивая и критикуя их. Таких обычно 25-30%. Отягчающим обстоятельством является то, что в их число, как правило, входит большое количество сотрудников, давно работающих в компании и, следовательно, являющихся авторитетами в глазах большого количества их коллег.

Совершенно очевидно, что количество людей, всячески противодействующих нововведениям, будет значительно больше, чем тех, кто видит в этом позитив. Тем не менее, суть проактивной формы защиты состоит в том, что нет необходимости бороться с противниками, нужно лишь перетянуть на свою сторону тех, кто пока занимает нейтральную позицию. Это обязательно произойдет после того, как руководитель, опираясь на помочь небольшого числа единомышленников, покажет на деле, что позитивные изменения в компании благотворно сказываются на ее сотрудниках.

После того, как удастся перетянуть на свою сторону так называемых

нейтральных, можно приступать к работе с противниками. Как правило, когда наступает этот момент, часть сотрудников, находившихся в оппозиции, меняет свое негативное отношение и, как минимум, занимает нейтральную позицию, прекращая раскачивать корпоративную лодку, а, как максимум, они становятся примером для подражания. С оставшейся частью скептически настроенных коллег нужно работать индивидуально, выясняя причину их страхов, а также заниматься поиском способа, который сможет снять эти страхи. В результате этой работы удается значительно уменьшить количество оппозиционеров. Те, кто так и не принял новые правила управления компанией, уйдут сами из-за абсолютного дискомфорта корпоративной среды, которая для них будет абсолютно чужой. Ценности являются действительно мощнейшим управленческим инструментом по созданию позитивной атмосферы доверия внутри компании, которая, в свою очередь, поднимает производительность труда и качество отношения с клиентами. Если хотите, то речь идет о созидающем ДНК компании, которая формируется в коллективе и, которую необходимо защищать с львиным упорством. Если подобной фанатичной решимостью управленцы компании не обладают, то работа по созданию продвинутого управления будет проведена зря, а затраченное на это время потеряно. Компанию, где у всех - от самого молодого сотрудника до наиболее уважаемого и заслуженного - будут одинаковые обязанности и права перед Законом. В этом заключается идея свободы, позволяющая в разы увеличить производительность труда, ведь эффективнее всего работают только свободные люди.

**УДК 659.1**

*Трусихина Е.А.  
студент 3 курса*

*Институт Экономики и Предпринимательства  
Национальный Исследовательский Нижегородский  
Государственный Университет им. Н.И. Лобачевского  
Россия, г. Нижний Новгород*

**СПЕЦИФИКА ПРОДВИЖЕНИЯ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В  
КОНТЕКСТЕ ТЕНДЕНЦИЙ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА  
THE SPECIFIC PROMOTION OF ALCOHOLIC BEVERAGES IN  
THE CONTEXT OF MODERN MARKET TRENDS**

*Аннотация. Статья посвящена рассмотрению тенденций, влияющих на рынок алкогольной продукции, а также определению возможности и необходимости использования альтернативных способов продвижения для данной категории товаров. Определены специфические черты алкогольного рынка и причины, по которым традиционные каналы рекламы недоступны для участников рыночных отношений. Анализу подвергнуты как российские, так и международные факторы, влияющие на продвижение алкогольной продукции.*

*Annotation. The article is devoted to trends that have influence on the market of alcoholic beverages. It also gives some information about opportunities of using alternative methods of promotion for this category. This paper defined the specific features of the alcohol market and the reasons why traditional advertising channels are not available for the participants of market relations. Review is consisted of domestic and international factors affecting the promotion of alcoholic beverage.*

**Ключевые слова.** Продвижение, алкогольный рынок, государственное регулирование рекламы, новые способы продвижения алкоголя.

**Keywords.** Promotion, alcohol market, state regulation of advertising, new ways of promoting alcoholic beverage.

Алкогольный сектор рынка в России играет большую роль, как в социальной жизни общества, так и в экономической среде государства. Он занимает лидирующую позицию среди многих секторов пищевой и сельскохозяйственной промышленности, привлекая при этом все больше предпринимателей. Однако в последние годы на алкогольном рынке произошли серьезные изменения ввиду многих причин как экономического, так социального и политического характера. В связи с этим многие способы продвижения товара в данной отрасли сегодня либо находятся под запретом, либо стали неэффективными.

Для начала стоит заметить, что многие тенденции, изменившие отношения на рынке, начали формироваться несколько десятилетий назад, но не оказывали значительного влияния на рынок до последнего времени. Такой тенденцией является ведение здорового образа жизни и установление стандартов и норм, которых должен придерживаться человек для сохранения этого образа. Важным участником, побудившим к изменениям на алкогольном рынке в целях минимизации вреда здоровью, наносимого алкогольной продукции, была Всемирная организация здравоохранения. Во многом именно с документов и планов<sup>55</sup>, опубликованных организацией, начался новый этап закрепления идеи здорового образа жизни практически во всем мире.

Что касается непосредственно позиции общества, то во многом население поддерживает политику государств в отношении ограничения потребления алкоголя. Если еще несколько лет назад считалось модным говорить о себе, как о пьющем человеке, то сегодня люди все больше делают акцент на том, что употреблять спиртные напитки вредно. Во всем мире значительную роль на сегодняшний день играет спорт, здоровое питание и правильный режим жизни<sup>56</sup>.

Другим фактором, оказывающим влияние на алкогольный рынок и непосредственно на маркетинг данной категории товаров, является принятие

<sup>55</sup> Рабочий документ по разработке проекта глобальной стратегии сокращения вредного употребления алкоголя. – Женева. Всемирная Организация Здравоохранения. 2009.

Европейский план действий по сокращению вредного употребления алкоголя. – Копенгаген. Всемирная Организация Здравоохранения. 2013.

<sup>56</sup> Drinking to the future. Trends in the spirits industry. №3. 2013. С43. С10.

государствами ограничений и запретов на распространение и создание рекламы. Первые меры ограничения рекламы алкогольной продукции в России были приняты в 1993 году. Законодательно запрещалось размещать рекламу алкогольных напитков в любых средствах массовой информации. Данный запрет был введен в Основах законодательства РФ об охране здоровья граждан<sup>57</sup>.

На протяжении многих лет в России вводились определенные правила и законы в отношении рекламы алкоголя. Кроме того рекламное законодательство претерпевало изменения разного рода, в том числе и ввод различных послаблений. Так до 2012 года реклама слабых алкогольных напитков была разрешена в традиционных СМИ. Но именно в этом году пиво было приравнено к остальной алкогольной продукции, что запрещало его продвижение в данных каналах коммуникации. Однако в преддверии Чемпионата мира по футболу в 2018 году в России реклама пива будет снова разрешена в некоторых каналах, таких как телевидение, печатные СМИ, на местах проведения спортивных соревнований<sup>58</sup>.

Поскольку современное общество постоянно меняется, следующая важная тенденция является довольно закономерной и обоснованной. С каждым годом появляются инновации, которые меняют нашу повседневную жизнь. Одной из таких вещей стал интернет и те бесконечные возможности, которые он открывает сфере маркетинга. Средства продвижения доступные в интернете могут выходить за рамки закона и ограничений, налагаемых государством. Яркий пример, социальные сети, дающие возможность не только для общения и передачи информации, но для продвижения брендов. Компании могут использовать группы в социальных сетях для анонсирования событий и мероприятий, связанных с алкогольными брендами или для проведения конкурсов и лотерей.

Кроме этого, сеть Интернет позволила перевести коммуникацию с потребителем из оффлайн в онлайн сферу. Благодаря размещению на упаковке и местах продажи промо-кодов страниц в интернете, паролей для поиска интересной информации о брендах и условиях конкурсов маркетологи имеют возможность соединять сразу несколько форматов продвижения. Также, стоит отметить относительно новый канал маркетинговой коммуникации, такой как мобильные приложения. Благодаря ему бренды способны строить общение с потребителями с помощью яркого контента, визуальных эффектов и индивидуально направленных сообщений.

Отдельно стоит выделить отношение потребителей к рекламе в целом. Значение этого фактора напрямую связано с тем, каким образом и с помощью каких инструментов следует продвигать алкогольную продукцию на рынке в

<sup>57</sup> Федеральный закон от 22.07.1993 N 5487-1-ФЗ "Основы законодательства об охране здоровья граждан" // "Собрание законодательства Российской Федерации", 1993. N 33, ст. 1318.

<sup>58</sup> Госдума разрешит рекламировать пиво в СМИ и на стадионах до 2019г. – РБК. – 27.06.2014. . [Электронный ресурс] – URL: <http://www.rbc.ru/society/27/06/2014/57041ebe9a794760d3d3fa0b/> (Дата обращения: 12.10.2016)

настоящее время. Реклама брендов зачастую бывает слишком навязчива и прямолинейна, а многие визуальные образы и тексты настолько надоели потребителю, что вызывают нежелательные негативные ассоциации и эмоции. Потребитель становится более избирательным, он выделяет для себя товары и услуги, опираясь не столько на рекламу в СМИ, сколько на другие более релевантные источники информации. В качестве этих источников могут выступать мнение друзей, отзывы в Интернете, качественные характеристики бренда, предыдущий опыт использования (например, семпллинг). Маркетологи предпринимают попытки удовлетворить разные потребности аудитории путем создания новых брендов или преображения уже существующих привычных брендов, но привлечь потребителя становится все труднее.

На сегодняшний день брендам сложно завоевать лояльность. Стоит учесть тот факт, что зачастую у потребителей уже сложились мнения и предпочтения в пользу тех или иных товаров. В сложившихся условиях участникам рынка необходимо использовать такие методы продвижения, которые бы рождали абсолютно новые ассоциации и запоминались бы аудитории надолго. Следует акцентировать внимание на особых и индивидуальных характеристиках, которые будут цеплять аудиторию и вызывать интерес и доверие к товару.

Тенденции, описываемые выше, относились в целом к международному рынку, однако они характерны и для российского алкогольного сектора. Однако стоит выделить несколько специфичных факторов, которые касаются рынка России и отражаются на продвижении алкоголя именно в нашей стране.

В первую очередь речь идет о нестабильной экономической ситуации, которая сегодня наблюдается в связи с экономическим кризисом. В России кризис начался в 2014 году, но его предпосылки были заметны и ранее<sup>59</sup>.

Недостаток налогов в бюджете, низкий курс рубля по сравнению с другими валютами, а также повышение цен на импорт и осложнение отношений с зарубежными компаниями приводят к тому, что условия существования и конкуренции на рынке алкоголя значительно изменились. Производители стали перераспределять ресурсы, сокращая расходы на маркетинг.

Потребители в свою очередь также ощутили последствия экономического кризиса и начали более тщательно относиться к выбору алкоголя и поводам его употребления. Если ранее большинство россиян предпочитало проводить время в развлекательных местах, посещать рестораны, кафе, бары, то сегодня процент таких потребителей снизился, и появилась тенденция проводить вечера дома или в менее дорогих

<sup>59</sup> Текущий кризис, его причины и необходимые меры. – Эксперт. - 06.02.2015. [Электронный ресурс] – URL: <http://expert.ru/2015/02/6/tekuschij-krizis-ego-prichiny-i-neobhodimye-mery/> (Дата обращения: 16.09.2016)

заведениях<sup>60</sup>.

Базируясь на предположении, что последствия кризиса постепенно усиливается, принося новые угрозы для участников рынка, можно прийти к выводу, что производителям алкогольной продукции, продавцам и маркетологам необходимо искать возможности эффективного, но менее затратного продвижения брендов. Другими словами необходим поиск средств, позволяющих достигать той же эффективности, что и при использовании традиционных каналов, но затрачивать при этом меньше ресурсов.

Говоря о России, отдельно хотелось бы упомянуть политическое событие, которое имеет значительные последствия для алкогольного рынка России и конкуренции на нем, - это присоединение Крыма. Этот фактор привел к появлению на рынке новых участников – новых винных брендов. Есть вероятность, что спустя несколько лет они смогут стать достойными конкурентами французским и испанским винам. Так, учитывая возможности, отрывшиеся для экономики страны, в 2014 году принятая поправка к закону, разрешающая с 1 января 2015 года рекламу вина и шампанского отечественного производства на телевидении и радио с 23.00 до 7.00 по местному времени.

В дополнение к вышесказанному, развитие виноделия и присоединение Крыма позволит открыть новое направление российского туризма. Законом предусмотрены особые упрощенные условия для малых предприятий, продающих вино непосредственно на самих винодельнях, что способствует привлечению туристов. Поэтому, можно предположить, в будущем территории виноделия значительно увеличится, и потребитель сможет получить больше качественного продукта.

Учитывая тот факт, что в отличие от крепких алкогольных напитков и пива, вино имеет положительный имидж, являясь благородным напитком, который даже рекомендуется врачами, отношение общества и законодательных органов к нему иное, чем к алкоголю в целом. И теперь, когда Россия обладает таким преимуществом в лице собственных виноделен, ожидается, что рынок рекламы винной продукции также будет развиваться со стороны государства.

В заключении, необходимо отметить, что алкогольный рынок постоянно адаптируется к сложившимся условиям и продолжает развиваться, несмотря на строгие и жесткие ограничения со стороны государства. Некоторые тенденции, такие как отношение общества к здоровому образу жизни и потреблению алкоголя в рамках этого образа, являются циклическими и, с большой вероятностью, будут изменяться в течение времени. Другие факторы тесно связаны с условиями, продиктованными современным развивающим миром и инновациями, и поэтому для эффективного

<sup>60</sup> Пора варить. - Журнал «Профиль». - 21.04.2016. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.profile.ru/economics/item/106044-pora-varit/> (Дата обращения: 16.10.2016)

продвижения алкогольной продукции стоит непрерывно отслеживать характер изменений конкретно сегодняшнего дня.

Принимая во внимание вышеперечисленные факты алкогольного рынка, производителям, продавцам и маркетологам, которые непосредственно осуществляют деятельность по продвижению, необходимо искать новые альтернативные пути поддержания эффективной и долгосрочной коммуникации с потребителем. Поиск таких способов продвижения, которые дадут возможность достигать такого же значительного охвата, как, например, с помощью ТВ рекламы, и повышать уровень лояльности целевой аудитории, не нарушая закон, является непростой задачей. Тем не менее, на сегодняшний день существуют альтернативные способы продвижения алкогольной продукции, которые достаточно успешные и эффективные. Достижения современной техники связи и интернета могут позволить участникам рынка выстроить эффективную онлайн и офлайн коммуникацию с целью создания долгосрочной взаимодействия, не нарушая при этом требования государства.

#### **Использованные источники:**

1. Алкогольные бренды в интернете. Тренды. Примеры. Аналитика. 2013. С.54.
2. Госдума разрешит рекламировать пиво в СМИ и на стадионах до 2019г. – РБК. – 27.06.2014. . [Электронный ресурс] – URL: <http://www.rbc.ru/society/27/06/2014/57041ebe9a794760d3d3fa0b/> (Дата обращения: 12.10.2016)
3. Доклад Общественной палаты «Злоупотребление алкоголем в Российской Федерации: социально-экономические последствия и меры противодействия». М. 2009.
4. Текущий кризис, его причины и необходимые меры // Эксперт. – 06.02.2015. [Электронный ресурс] – URL: <http://expert.ru/2015/02/6/tekuschij-krizis-ego-prichiny-i-neobhodimye-meryi/>
5. Advisiumgrowth. Eighteen beer & spirits innovations. Key trends for 2014-2015. 2014. №3. С47.
6. Drinking to the future. Trends in the spirits industry. 2013. №3. С. 43.

**УДК 336.6**

**Устымчук С.С.  
студент 4 курса  
Ибрагимова А.М.  
студент 4 курса**

**направление подготовки «Менеджмент организации»**

**Лаврухина Н.В., к.э.н.**

**научный руководитель, заведующий кафедрой «Финансовый  
менеджмент»**

**Российская академия народного  
хозяйства и государственной службы**

**Россия, г. Калуга**

## **АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация:** в данной статье рассматривается понятие «рентабельность», раскрыта сущность и значение каждого показателя рентабельности, а также приведен расчет перечисленных показателей на конкретном промышленном предприятии.

**Ключевые слова:** рентабельность, экономическое положение, промышленное предприятие.

***Ustymchuk S.S., Ibragimova A.M.  
students***

***4 course, the direction of training "Management of organization" Russian  
Academy of National Economy and Public Administration, Russia, Kaluga  
Supervisor: Lavrukhina N.V.***

***Head of the department "Financial Management", Ph.D.  
Russian Academy of National Economy and Public Administration  
Russia, Kaluga***

## **ANALYSIS OF THE PROFITABILITY OF INDUSTRY**

**Abstract:** This article discusses the concept of "cost-effectiveness", reveals the essence and meaning of each indicator of profitability, as well as a calculation of these indicators on a specific industrial plant.

**Keywords:** profitability, the economic situation, industrial enterprise.

В условиях нестабильного экономического развития страны и отдельных регионов в частности, большинство развитых предприятий ставят перед собой главную цель, которая заключается в получении максимальной прибыли при минимальных издержках и максимальном использовании своих производственных мощностей. Именно поэтому расчет и анализ показателей рентабельности является важным этапом при оценке производственной и финансовой деятельности предприятия.

Результаты деятельности предприятия также могут быть оценены с помощью таких показателей как: динамика и объем произведенной

продукции, динамика валовой прибыли и др. Однако данных значений будет недостаточно, чтобы проанализировать эффективность деятельности того или иного предприятия. В первую очередь, это связано с тем, что данные показатели являются абсолютными характеристиками, и их правильное разъяснение может быть осуществлено лишь во взаимосвязи с другими показателями. Таким образом, для характеристики эффективности деятельности предприятия в целом, а также доходности ее различных направлений необходимо рассчитывать показатели рентабельности.

Несмотря на то, что экономическая сущность рентабельности раскрыта во многих научно-практических работах, данная тема до сих пор носит дискуссионный характер между различными авторами. По мере развития экономической мысли понятие «рентабельность» постоянно изменяется и усложняется.

По мнению Г.В. Савицкой: «Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса». [2] С точки зрения Е.Н. Станиславчика: «Рентабельность – это характеристика эффективности различных сторон деятельности, соотношение прибыли, как результата, и соответствующих затрат». [3]

Таким образом, видно, что в экономической литературе нет единого понимания термина «рентабельность». Вместе с тем исследования подтверждают, что практически все авторы сходятся во мнении о том, что рентабельность – это, прежде всего, показатель, определяющий эффективность деятельности предприятия. Соответственно, рассмотренные выше определения не противоречат, а лишь дополняют друг друга.

Обобщив все представленные выше определения, можно дать следующую трактовку: рентабельность – это относительный показатель экономической эффективности деятельности предприятия, комплексно отражающий эффективность использования имеющихся у организации ресурсов.

Анализ рентабельности рассмотрим на примере промышленного предприятия АО «Калугапутьмаш». На предприятиях используется система показателей рентабельности.

Общая рентабельность ( $P_o$ ) рассчитывается как отношение чистой прибыли (Прч.) к выручке от реализации товаров, работ и услуг (В). Данный показатель является основным и самым распространенным, с его помощью оценивается прибыльность предприятия.

$$P_o = \text{Прч.} / V * 100\%$$

Рентабельность основной деятельности ( $P_{o.d.}$ ) определяется как отношение прибыли, полученной предприятием от продаж продукции (Пр) к затратам на производство и реализацию продукции (З). Данный показатель отражает количество прибыли, которую предприятие получит с каждой денежной единицы, вложенной в производство и реализацию своей продукции.

$$Ро.д. = Пр/З*100\%$$

Рентабельность продаж (Рпр.) – это отношение прибыли (убытка) от продаж (Пр) и выручки от продаж (В). Расчет данного показателя позволяет определить количество прибыли, которую предприятия получит с каждого рубля выручки от реализации товаров, работ или услуг.

$$Рпр. = Пр/В*100\%$$

Рентабельность внеоборотных активов (Рв.а.) – это отношение чистой прибыли (Прч.) и среднегодовой стоимости внеоборотных активов (Авоб). Рентабельность внеоборотных активов показывает величину прибыли, которую приносит один рубль стоимости внеоборотных активов.

$$Рв.а. = Прч/ Авоб*100\%$$

Рентабельность оборотных активов (Ро.а.) определяется как отношение чистой прибыли (Прч) к среднегодовой стоимости оборотных активов (Аоб). Данный показатель демонстрирует возможности предприятия в генерации достаточного объема прибыли по отношению к оборотным активам.

$$Ро.а. = Прч/ Аоб*100\%$$

Рентабельность собственного капитала (Рс.к.) рассчитывается как отношение чистой прибыли (Прч) к среднегодовому размеру собственного капитала (Ксоб). Данный показатель определяет величину прибыли, полученной предприятием на единицу стоимости собственного капитала.

$$Рс.к. = Прч/ Ксоб*100\%$$

Рентабельность активов (Ра) – это отношение чистой прибыли (Прч) и величины всех активов предприятия (А). Данный показатель характеризует эффективность предприятия в использовании активов.

$$Ра = Прч/ А*100\%$$

Рассчитаем вышеперечисленные показатели рентабельности в динамике на примере промышленного предприятия АО «Калугапутьмаш» (таблица 1).

Таблица 1. Показатели рентабельности АО «Калугапутьмаш» за 2014-2015 гг.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Отклонение
Общая рентабельность	8,2	5,8	-2,4
Рентабельность основной деятельности	-16	-17,5	-1,5
Рентабельность продаж	13,8	14,9	+1,1
Рентабельность внеоборотных активов	32,8	23,5	-9,3
Рентабельность оборотных активов	9,6	5,9	-3,7
Рентабельность собственного капитала	38,2	20,9	-17,3
Рентабельность активов	7,5	4,7	-2,8

Прибыльность предприятия за анализируемый период снизилась. Об этом свидетельствуют показатели коэффициентов рентабельности предприятия. Практически все коэффициенты имеют отрицательную тенденцию за исключением рентабельности продаж. Значение этого показателя в 2015 г. увеличилось на 1,1 и составило 14,9, что говорит нам о повышении прибыли предприятия, которую она имеет с каждого рубля выручки от реализации товаров.

Значение рентабельности оборотных активов за анализируемый период снизилось с 9,6% до 5,3%. Данный показатель является одним из наиболее важных, и его отрицательная динамика говорит о снижении возможности предприятия в обеспечении удовлетворительного объема прибыли к оборотным средствам, а, следовательно, и снижении эффективности предприятия в целом.

Показатель рентабельности внеоборотных активов также находился в отрицательной динамике, он снизился в 2015 г. на 9,3%. Такая динамика характеризует уменьшение степени эффективности использования долгосрочных фондов предприятия.

Коэффициент рентабельности активов в 2014 г. составил 7,5%, а в 2015 г. – 4,7%, произошло снижение показателя на 2,8%. Для эффективного хозяйствования предприятия данный показатель должен быть не менее 10%. Как видно из анализируемой таблицы, значение данного показателя не достигает нормативного значения, а также наблюдается отрицательная тенденция. Это может свидетельствовать о низкой результативности функционирования менеджеров предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Отчет о финансовых результатах АО «Калугапутьмаш» за 2015г.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 425 с.
3. Станиславчик, Е. Н. Основы финансового менеджмента / Е. Н. Станиславчик. – М.: Ось – 89, 2015. – 128с.

**УДК 338.35**

**Хамзина Э.Р.**

**студент 4 курса**

**Зеленодольский институт машиностроения  
и информационных технологий**

**Казанский национальный исследовательский технический  
университет (КНИТУ-КАИ)**

**Россия, г. Зеленодольск**

## **ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ЛИН-ТЕХНОЛОГИЙ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

*В статье рассматриваются основные принципы и преимущества формирования, использования и развития системы «Канбан». Разработаны*

*правила и подходы к организации лин-технологий на машиностроительных предприятиях.*

**Ключевые слова:** бережливое производство, бизнес процесс, поток создания ценности, потери.

**Keywords:** lean production, business as a process, stream of creation of value, losses.

*Basic principles of forming, use and development of the system "Kanban" are examined in the article. On the basis of that going is worked out near organization of лин-технологий on machine-building enterprises. The roain rules and approaches to the organisation of lean-technology on the machine- building enterprises are worked out.*

Для успеха на рынке необходимо полностью избавиться от всего того, что не добавляет продукту ценности, или хотя бы минимизировать такие издержки - именно так формируется современная концепция бережливого производства, которую воплотить в жизнь сложно. Тем не менее, десятки предприятий РТ уже делают это и весьма довольны первыми результатами.

Сегодня в развитие проекта внедрения бережливого производства включилось более 80 предприятий и организаций различных отраслей экономики республики: машиностроения, легкой промышленности, нефтехимии, энергетики, сельского хозяйства, транспорта и связи, ЖКХ, здравоохранения: ПАО "КАМАЗ", ОАО "ПО ЕлАЗ", АО "Производственное объединение "Завод имени Серго", АО "КМПО", в ОАО "КАПО им. С.П. Горбунова" и другие.[2,40]

Одним из эффективных инструментов бережливого производства является система «Канбан», позволяющая реализовать принцип «точно в срок». Она устанавливает связи между различными процессами, в соответствии с потребительским спросом координирует поток создания ценности, объединяя производство в единое целое. Если придерживаться системы «Канбан», отпадает необходимость востоях рабочих и машин, в перепроизводстве узлов и деталей и их складировании у сборочных конвейеров.

Рассмотрим основные принципы формирования, использования и развития системы «Канбан» на машиностроительных предприятиях:

- 1) отсутствие бракованных деталей на производственной линии
- 2) необходимость принятия решения относительно размеров и типов контейнеров;
- 3) отсутствие складирования производственных запасов на рабочих местах;
- 4) формирование новой схемы складского хозяйства, а именно: детали и комплектующие должны быть в нужном количестве, склад должен быть максимально приближен к конвейеру и формироваться по принципу магазина «супермаркет»;
- 5) упрощение системы документооборота с целью эффективного

использования рабочего времени.

Для эффективного внедрения концепции «Канбан» необходимо: грамотно планировать производственную деятельность предприятия; использовать основы SMED; прогнозировать колебания спроса и внедрять систему ERP, связанную с прогнозированием спроса и формированием производственных планов-графиков, подразумевающую полную автоматизацию расчетов; сборка должна быть полностью линейной, максимально исключая все возможные потери.

Преимущества реализации «Канбан» для предприятий:

- снижаются потери, связанные с перепроизводством в связи с этим минимизируются производственные и складские запасы;
- сокращаются суммарные затраты на изготовление продукции;
- снижаются временные потери, связанные с лишними перемещениями рабочих и комплектующих;
- оптимизируются бизнес-процессы;
- визуализируется контроль материальных и информационных потоков;
- осуществляется вовлечение сотрудников в производственный процесс;
- упрощается процесс снабжения;
- создается непрерывный поток создания ценности и улучшается качество продукции [1,276]

Бережливое производство формулирует «Канбан» как вытягивающее производство со стороны заказчика, представляет из себя линейный график (карточки), по которому все остальные подразделения обеспечивают основной сборочный конвейер. Карточки «Канбан» бывают трех видов:

- карточки заказа (внутрипроизводственные), которые используются при изготовлении изделий крупными и мелкими партиями;
- карточки отбора (транспортные), в которых указывается количество материальных ресурсов, которое должно быть взято на предшествующем участке обработки (сборки). В свою очередь, карточки отбора делятся на карточки отбора внутренние (межоперационные) и внешние (карточки поставщика).
- экспресс карточка вводится в действие только при чрезвычайных обстоятельствах таких, когда надо доукомплектовать отбракованные узлы, при поломке станков, необходимости временно увеличить объем производства.

Основные правила, необходимые для реализации принципа «точно в срок» с помощью карточек «Канбан».

Следует отметить, что общее число карточек, находящихся в обороте, призвано точно и адекватно отражать объем незавершенного производства, производственных и складских запасов. Стремление к их минимизации приводит к правилу минимального числа карточек, находящихся в обороте.

Оптимальное число карточек для некоторого продукта можно рассчитать, пользуясь методами теории управления запасами. Например, следующим образом:

$$N = \frac{D * T * (1 + K)}{V},$$

где N - общее число карточек (контейнеров), находящихся в обороте;

D - среднедневное потребление предметов труда, ед;

T - ожидаемое время пополнения запаса, дн.;

V - емкость контейнера, ед.;

K - коэффициент страхового запаса.

Концепция «Канбан» позволяет обеспечивать минимальный уровень запасов, который удовлетворит регулируемую потребность в каждом ресурсе (изделиях, полуфабрикатах, комплектующих) с помощью расчета средней дневной потребности в каждой детали, непрерывную работу производственно-технологических участков и всего персонала.

Из сказанного можно видеть, что основными подходами к организации лин-технологий являются:

- обеспечение равномерного движения потока продукции, выпуск изделий малыми партиями, согласование объема выпуска с рынком;
- проектирование продукции с учетом возможности предприятия, упрощение производственных операций;
- переход на работу небольшими партиями, использование «тянущей» системы организации процессов, выпуск продукции только по запросам потребителей;
- минимизация запасов на всех этапах производства, недопущение лишних запасов, сокращение затрат на содержание запасов;[3,2104]
- внедрение комплексного обслуживания оборудования, предотвращение выхода из строя и простоя станков, сокращение времени переналадки;
- обеспечение высокого уровня качества продукции, внедрение автоматического контроля, наличие возможности остановки конвейера.

#### **Использованные источники:**

1. Базарова З.Т., Синетова Р.Г. Управление качеством продукции предприятия // В сборнике: Направления развития организации в условиях нестабильности экономики России Материалы Международной научно-практической конференции. 2015. С. 276
2. Синетова Р.Г., Кошенков Ю.Э., Бикмуллина Ф.Ф. Практические аспекты внедрения инструментов бережливого производства на машиностроительных предприятиях // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 12-6. С. 38-42
3. Тишкина Т.В., Базаров Р.Т., Басырова Э.И., Синетова Р.Г. Повышение эффективности системы управления предприятия на основе системного анализа // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 15. С.

*Худякова А.А.*

*студент*

*ВГУЭС*

*филиал в г. Находка*

*Кравец А.В.*

*старший преподаватель*

*Россия, Приморский край*

## **РЕКОМЕНДАЦИИ ПО НАПИСАНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ОКАЗАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ УСЛУГ**

Бизнес-план – это программа, содержащая всю краткую, точную, доступную и понятно изложенную информацию о проекте, которая необходима для его осуществления. Бизнес-план является, своего рода, документом, в котором описаны цели организации,дается обоснование и пути их достижения. Обычно разрабатывается на 3-5 лет с разделением по годам. Данные за первый год делятся по месяцам.

Назначение бизнес-плана в том, чтобы показать предпринимателю и инвестору шансы реализации бизнес идеи и необходимость в привлечении дополнительных земных средств. Он также дает оценку возможностей и рисков проекта.

Грамотно составленный бизнес-план может помочь привлечь большее количество инвесторов либо получить одобрение кредитора, т.к. он послужит крепкой основой, в которой будут приведены точные данные и расчеты бизнес идеи, из которых можно понять, эффективен проект или нет, и стоит ли вкладывать в него свои инвестиции.

Разработка бизнес-плана для предприятия очень важный процесс. Благодаря бизнес-планированию, можно проанализировать внутреннее состояние экономики, привести прогноз ее состоянию через определенное время и описать место предприятия в данных условиях, чтобы быть к ним готовым и предприятие не застал кризис.

Разработка бизнес-плана способна помочь предприятию осуществить антикризисное управление и выжить в первый год работы, покрыть первоначальные издержки и быть готовым к спонтанным и форс-мажорным ситуациям.

При написании бизнес-плана в сфере здравоохранения и оказания фармацевтических услуг необходимо:

1. Проанализировать сегмент рынка предприятия и разработать план маркетинга. Здесь необходимо определить:

- основных потребителей организаций (возрастные группы);
- количества уже существующих подобных организаций в данной сфере;

– направление рекламы организации, которая будет работать на привлечение потенциальных клиентов.

2. Отразить расчеты всех необходимых расходов и затрат на первоначальном этапе функционирования организации.

3. Для оказания фармацевтических услуг необходимо получение лицензии.

4. Во время разработки бизнес-плана главным пунктом является определение цели проекта и будущей организации, чтобы впоследствии отслеживать стремление к выбранным целям в процессе разработки проекта и в работе предприятия.

5. Проанализировать поставщиков необходимого оборудования, лекарственных средств и медицинских препаратов, чтобы из огромного множества существующих выбрать ответственных и проверенных партнеров, которые способны поставлять качественные ресурсы.

6. Также необходимо учесть износ оборудования, рассчитать амортизацию, что видеть хотя бы приблизительную картину своих будущих расходов.

7. Разработать и подробно описать всевозможные акции, скидки и подарки при покупке лекарственных средств и медицинских препаратов, которые будут способствовать привлечению большего числа потребителей и повысит конкурентоспособность аптечной организации.

8. Еще в процессе разработки необходимо не только рассмотреть и рассчитать для себя необходимый для функционирования организации персонал, но и начать подбирать квалифицированных специалистов.

9. Учесть требования к составу и минимальной разрешенной площади для помещения аптечной организации, или другой организации, оказывающей фармацевтические услуги.

10. Рассмотреть риски, которые могут появиться в процессе функционирования предприятия, описать их последствия, а также привести возможные меры их устранения.

11. Провести точный расчет всех совокупных и будущих затрат, чтобы крупные суммы издержек за первый год функционирования предприятием не были неожиданностью для предпринимателя.

Проведение точных расчетов и анализов это само собой разумеющиеся аспекты бизнес-плана. Хотелось бы отдельно выделить лицензирование деятельности предприятия, оказывающего фармацевтические услуги.

Лицензирование деятельности аптечных организаций и аптечных предприятий – это способ контроля государства за соблюдением аптечными учреждениями требований законодательства, которые предъявляются к их организационно-правовому статусу, фармацевтической деятельности, связанной с оказанием лекарственной помощи населению.

Существует три вида фармацевтических лицензий:

1. Фармацевтическая лицензия на розничную торговлю

лекарственными средствами и медицинскими препаратами.

2. Фармацевтическая лицензия на оптовую торговлю лекарственными средствами и медицинскими препаратами.

3. Фармацевтическая лицензия на производство лекарственных средств и медицинских препаратов.

Государственная лицензия на право оказывать фармацевтические услуги должна содержать:

- полное наименование предприятия с указанием его организационно-правовой формы;
- местонахождение предприятия;
- номер лицензии;
- дата занесения лицензии в реестр;
- разрешение на фармацевтическую деятельность в системе лекарственного обеспечения населения.

Лицензированию должны быть подвержены все виды фармацевтической деятельности, выполняемые аптечными организациями, в том числе:

- изготовление лекарственных средств и медицинских препаратов по рецептам врачей;
- изготовление лекарственных средств и медицинских препаратов по требованиям лечебно-профилактических учреждений;
- изготовление лекарственных средств и медицинских препаратов по частным и повторяющимся прописям врачей;
- контроль за технологией изготовления и хранения лекарственных средств и медицинских препаратов;
- получение, хранение, организация, доставка, отпуск лекарственных средств и медицинских препаратов.

При разработке бизнес-планов важно не забыть о стоимости лицензии на оказание фармацевтических услуг. Приблизительная стоимость лицензии от 50 тыс. рублей до 1,5 млн. рублей. Также к денежной сумме необходимо добавить стоимость государственной пошлины – 7,5 тыс. рублей.

Таким образом, при написании бизнес-плана в сфере здравоохранения и фармацевтических услуг необходимо рассмотреть все аспекты работы детально и подробно для того, чтобы в дальнейшем не возникли проблемы вроде:

- непонимание основных процессов бизнеса;
- неправильное восприятие бизнес-плана (как документа для получения выгоды);
- отсутствие полной информации о бизнес идеи;
- запутанность в виде деятельности разрабатываемого предприятия;
- конфиденциальность бизнес-плана;

- неверный выбор направления развития бизнеса, что может привести к серьезным негативным последствиям;
- неверные расчеты и интерпретации показателей эффективности проекта;
- отсутствие соотношения доходов и расходов, что ожжет привести к неожиданному минусу в прибыли;
- неподготовленность к возможному появлению рисков, растерянность, отсутствия наличия знаний, которые помогут правильно оперировать имеющимися возможностями в случившейся ситуации.

*Юрченко А.В.*

*магистр*

*ФГАОУ Балтийский Федеральный Университет имени И. Канта  
Россия, г. Калининград*

## **ОЦЕНКА ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ СИТУАЦИОННОГО АНАЛИЗА**

**Аннотация:** В статье исследуются существующие научно теоретические подходы к определению сущности понятия «ситуационный анализ» применительно к гостиничному предприятию. Авторами статьи описан ситуационный анализ в системе управления гостиницей.

**Abstract:** In article the existing scientifically theoretical approaches to determination of essence of the concept "situation analysis" in relation to the hotel enterprise are investigated. Authors of article described situation analysis in a control system of hotel.

**Ключевые слова:** ситуационный анализ, гостиничное предприятие, управление гостиницей.

**Keywords:** situation analysis, hotel enterprise, management of hotel.

Одним из исключительно действенных методов самоанализа и самоконтроля за результатами хозяйственной деятельности гостиничного предприятия является ситуационный анализ. Его цель — показать высшему руководству и руководителям отдельных подразделений своеобразный «срез» того положения, в котором на момент проведения анализа находится гостиничное предприятие.

Хорошо проведенный ситуационный анализ позволяет руководству даже процветающего предприятия избавиться от иллюзий и трезво взглянуть на истинное положение вещей на предприятии, наметить новые, наиболее перспективные направления развития основной хозяйственной деятельности, в том числе составить перспективный бизнес-план, маркетинговый план или стратегическую программу.

Роль ситуационного анализа в системе управления гостиницей важна, так как ситуационный анализ позволяет, исходя из более глубокого

понимания ситуации и динамики ее развития, вырабатывать и принимать более обоснованные управленческие решения, а также предвидеть возможное возникновение кризисных ситуаций и принимать своевременные меры по их предотвращению.

Для повышения эффективности ситуационного анализа в системе управления гостиницей необходимо проведение глубокого и всестороннего ситуационного анализа данного вида услуг, его роли в гостиницах.

Выделяют несколько основных научных подходов к определению сущности понятия «ситуационный анализ».

1. Ситуационный анализ — это изучение или анализ событий и явлений в их естественном окружении, в противоположность лабораторным условиям.

2. Ситуационный анализ — это один из эффективных способов самоанализа и самоконтроля деятельности коммерческого предприятия и управления.

3. Ситуационный анализ — это представление руководству информации об истинном положении, в котором на момент проведения анализа находится компания.

4. Ситуационный анализ — это инструмент стратегического планирования, применяемый для анализа сильных и слабых сторон компании, ее возможностей и угроз.

Исходя из вышеизложенных подходов к пониманию сущности понятия ситуационный анализ в системе управления гостиницей, можно сформулировать следующее определение. Ситуационный анализ в системе управления гостиницей — это один из эффективных способов самоанализа и самоконтроля деятельности коммерческого предприятия и управления.

Ситуационный анализ, охватывая в комплексе всю производственно-хозяйственную деятельность гостиничного предприятия, в конечном итоге должен привести к выдвижению новых идей и целей, выработке и оценке способов их достижения, соответствующих стратегических направлений развития и принятию решений руководства по их реализации. Подобный анализ может быть осуществлен только в том случае, когда его проведением руководит генеральный директор (директор) предприятия или акционерного общества [1, с. 39].

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что ситуационный анализ является одним из источников разработки прогнозов предприятия, бизнес-плана и других разделов перспективных планов. В международной практике принято проводить ситуационный анализ один-два раза в год не только в целях управления производственно-хозяйственной деятельностью, но и контроля за ней.

Не смотря на то, что в России наблюдается положительный прирост гостиниц, нельзя не отметить ряд проблем в гостиничном менеджменте:

1. Дефицит специалистов среднего и младшего звена в гостиничном

менеджменте. В настоящее время в России наблюдается нежелание выпускников высших учебных заведений работать на начальных позициях в гостиницах (горничные, официанты и так далее).

2. Наличие низкого уровня сервиса отелей в гостиничном менеджменте, так как в **российском гостиничном менеджменте отсутствует** необходимое понимание национальных оттенков термина «гостеприимство».

3. Наличие слабого уровня английского языка и высшего образования у менеджеров гостиничного предприятия. Среди проблем, с которыми сталкиваются все гостиницы, менеджеры по персоналу отмечают слабый уровень английского языка и проблемы высшего образования в сфере гостиничного бизнеса, которое очень далеко от практического опыта [2, с. 291].

4. Отсутствие у менеджеров гостиничного предприятия основных знаний. У менеджеров гостиничного предприятия отсутствуют знания основных международных и российских законодательных актов, и стандартов по вопросам обслуживания и безопасности гостя.

Вместе с тем, не смотря на наличие вышеуказанных проблем, гостиничный менеджмент в Российской Федерации имеет хорошие перспективы. Перечислим наиболее очевидные из них:

1. Повышение внимания со стороны государства в области гостиничного менеджмента. Подтверждением этому является выступление первых лиц государства и принятие законодательных актов, в которых отметилось, что туризм и гостиничный менеджмент рассматриваются как важное направление развития страны в целом и отдельных регионов в частности. Проведение крупномасштабных мероприятий дало существенный импульс развитию туризма и гостиничного менеджмента в Казани, Сочи, Владивостоке, а также в других городах, в которых пройдет Чемпионат мира 2018.

2. Появление системы обучения и развития персонала в гостиничном менеджменте. Подтверждением этому является переориентация в гостиницах на обучение персонала от массового обучения всех и всему к выборочному, направленному на устранение «разрывов» в компетенциях конкретных сотрудников в строгом соответствии с их функционалом [3, с. 42].

3. Повышение компетентности персонала гостиничного менеджмента в знании гостя отеля. Подтверждением этому является успех тех гостиниц, чей персонал знает клиента «в лицо» (его предпочтения, причина выбора отеля и т. д.).

4. Включение в гостиничный менеджмент одинакового учета экономических, экологических и функциональных аспектов, а также капиталовложений, издержек производства и качества процессов наряду с комфортом, здоровьем и удовлетворением потребностей.

Подтверждением этому является получение этому подходу названия «*the blue way*» (Голубая устойчивость). Понятие включает в себя комплекс

мероприятий по экономии затрат, эффективному планированию, повышению уровня сервиса, переориентацию в пользу экологических технологий в гостиничном менеджменте.

По итогам проведенного стратегического анализа состояния и перспектив совершенствования в гостиничном менеджменте можно сделать вывод о том, что не смотря на наличие таких существенных проблем, как наличие низкого уровня сервиса отелей в гостиничном менеджменте и наличие слабого уровня английского языка и высшего образования у менеджеров гостиничного предприятия, тем не менее у гостиничного менеджмента есть хорошие перспективы развития за счет появления системы обучения и развития персонала в гостиничном менеджменте.

#### **Использованные источники:**

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент. М: Издательство ТТИ ЮФУ, 2011. 122 с.
2. Bunakov, O. A., Zaitseva, N. A., Larionova, A. A., Chudnovskiy A. D., Zhukova, M. A. & Zhukov, V. A. Research on the Evolution of Management Concepts of Sustainable Tourism and Hospitality Development In the Regions. // Journal of Sustainable Development. – 2015. Vol. 8, No 6, p. 39-44.
3. Ζαϊτσεβα Ν.Α., Γονχηροπά, Ι.ζ. Ανδροσενκο, Μ.Ε. Νεχεσπιτψ οφ Χηα νγεσ ιν τηε Σψτεμ οφ Ηοσπιταλιτψ Ινδυστρψ ανδ Τουρισμ Τραινινγ ιν Τε ρμσ οφ Ιμπορτ Συβστιτυτιον. // Ιντερνατιοναλ Φουρναλ οφ Εχονομιχσ ανδ Φινανχιαλ Ισσυεσ. □ 2016. No. 6(1), □□. 288–293.

**УДК 33**

**Ясенева О.Ю.**

*студент*

**Орлов А.Ю.**

*студент*

**Лаврухина Н.В., к.э.н.**

*научный руководитель, доцент*

*кафедра экономики и организации производства*

**Калужский филиал**

**Московский Государственный Технический**

**Университет им. Н.Э. Баумана**

**Россия, г. Калуга**

## **ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*В статье рассматриваются существующие в настоящее время методы оценки инновационной привлекательности предприятия. Описаны проблемы, связанные с использованием данных методов и предложен способ их решения. инвестиционная привлекательность, методы оценки инновационной привлекательности, инвестиции, риск*

## **THE PROBLEMS OF ESTIMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE**

*This article discusses the currently existing methods for evaluating the attractiveness of an innovative enterprise. It describes the problems associated with the use of these methods and provides a method of solving them. investment attractiveness, innovative methods for evaluating the attractiveness, investment risk*

Любой хозяйствующий субъект нуждается в средствах для существования и осуществления своей деятельности. Рыночные условия создают для предприятий жесткое конкурентное пространство, требующее от предприятия постоянного развития и гибкости. Для обеспечения данных потребностей необходим определенный капитал, получить который предприятие может с помощью инвесторов. Инвесторы в свою очередь заинтересованы в получении прибыли и её приумножении, при этом руководствуясь инвестиционной привлекательностью предприятия, в которое планируют вложить свои средства.

Инвестиционная привлекательность предприятия сложное понятие, трактующееся неоднозначно в зависимости от целей инвестирования, суммы инвестирования и самого инвестора. Кредитный инвестор (банк), заинтересован в своевременном возврате основной суммы денег и выплаты процентов, поэтому приоритетным направлением в рассмотрении привлекательности предприятия будут служить финансовые показатели. Для институционального инвестора (акционер, партнер) понятие "инвестиционная привлекательность" характеризуется эффективностью хозяйственной деятельности и увеличением рыночной стоимости предприятия.

Также на понятие инвестиционная привлекательность влияет сумма инвестирования, которая может являться фиксированной и диверсифицированной величиной. Данный фактор требует рассмотрения различных показателей деятельности.

Еще один фактор, определяющий понятие "инвестиционная привлекательность" это база для сравнения, т.е. другие предприятия, которые являются альтернативным решением, для вложений инвестора.

На сегодняшний день существует множество методов оценки инвестиционной привлекательности предприятия, которые учитывают огромное количество факторов и могут дать числовую или качественную характеристику предприятия. Эти методы можно подразделить на следующие группы:

- методы, основанные на определении финансовых показателей предприятия;
- методы, основанные на определении потенциала производства, качества менеджмента, оценке внешнего окружения;
- методы, основанные на показателях привлекательности акций;
- методы комплексных оценок;

- методы сравнительных рейтинговых оценок;
- методы стоимостных оценок.

Методы, в основе которых лежит финансовый анализ предприятия, включают в себя определение показателей платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности, способности рассчитываться по всем видам обязательств, показатели динамики выручки, затрат, использования капитала. Достоинства данного метода в чётком экономическом смысле показателей и практически отсутствие субъективизма.

Методы, основанные на определении производственного потенциала, качества и уровня управления, анализа внешнего окружения представляют собой расчёт и анализ необходимых показателей производственной деятельности, анализ статистических данных и данных бухгалтерского учета, проведения различных видов анализа политической и экономической обстановки в отношении конкретного предприятия. Данная группа характеризуется некоторой долей субъективности, необходимости в большой совокупности знаний о хозяйствующем субъекте.

В основе методов оценки привлекательности акций лежит анализ финансовой отчетности и большого объема знаний о предприятии. Этот метод характеризуется высокой степенью сложности.

Методы комплексных оценок объединяют в себе учет, как финансовых показателей, так и оценку потенциала развития предприятия по определенным направлениям.

Методы сравнительных рейтинговых оценок представляет собой ранговую оценку, чаще всего оценка выполняется экспертами. Достоинства данного метода – простота. Недостаток – оценка является субъективной.

В рамках стоимостного метода оценивается рыночная стоимость предприятия. В этом случае привлекательность инвестирования определяется приростом стоимости. Данный подход в значительной мере отражает потребности предприятия, инвестора и общества в целом.

Исходя из перечисленных аспектов понятия инвестиционной привлекательности предприятия, и рассмотренных групп подходов к можно сделать вывод, что универсального метода оценки инвестиционной привлекательности не существует. Выбор метода зависит от конкретного предприятия, цели инвестирования, заданными инвестором требованиями, суммы инвестирования, перечня предприятий для сравнения и многими другими факторами. Исходя из этого, как для предприятия, так и для инвестора необходимо четко определить следующие аспекты:

- база оценки инвестиционной привлекательности;
- цель инвестирования;
- требования к отдаче (целевые показатели);
- среднеотраслевая отдача на инвестиционный капитал;
- сумма инвестирования;
- характер инвестирования (фиксированная сумма,

диверсифицированные вложения);

- качественный характер финансирования (разработка, инновация, модернизация, поддерживающие инвестиции);
- перечень предприятий для сравнения.

Исходя из анализа этих аспектов, остановиться на одном или нескольких существующих методов оценки инвестиционной привлекательности.

На основе полученных данных составить перечень преимуществ и недостатков инвестирования и вынести окончательное решение. Таким образом, создается полное представление о предприятии и выносится взвешенное решение, которое поможет максимально обезопасить от риска, как предприятие, так и инвестора.

**Использованные источники:**

1. Лаврухина Н.В. «Методы и модели оценки инвестиционной привлекательности предприятия», Журнал «Теория и практика общественного развития», № 12, 2013г., с.113-117.
2. Размахова А.В. «Стоимость, как важнейший оценочный показатель эффективности развития бизнеса», Журнал «Теория и практика общественного развития», № 12, 2013г.
3. Фокина О.М., Красникова А.В. “Методология оценки инвестиционной привлекательности предприятия”, [Электронный ресурс]: Журнал “ИнвестРегион” №3., 2011 г.

# ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 001.201

Аверьянова Е.В.  
магистрант

кафедра «Прикладная информатика в экономике»  
Поволжский государственный университет сервиса  
Малышева Е.Ю.  
научный руководитель  
Россия, г. Тольятти

## СРЕДСТВА ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ В MICROSOFT SQL SERVER

*Ключевые слова:* Microsoft SQL Server, интеллектуальный анализ данных, OLAP, Data Mining, Data Mining

*В статье написаны возможности SQL SERVER по проведению интеллектуального анализа данных*

### MEANS DATA MINING MICROSOFT SQL SERVER

*Tags:* Microsoft SQL Server, data mining, OLAP, Data Mining, Data Mining

*The article describes the features of SQL SERVER to conduct data mining*

Microsoft SQL Server предоставляет интегрированную среду для создания моделей Data Mining и работы с ними. Средства анализа данных OLAP и Data Mining объединены в две среды разработки: Business Intelligence Development Studio и SQL Server Management Studio. В Business Intelligence Development Studio можно создавать отсоединенные от сервера проекты. В этом случае готовый проект можно загрузить на сервер, но ничто не мешает работать с проектом, работающим с сервером напрямую.

Все средства для управления моделями Data Mining доступны в редакторе моделей. С его помощью можно создавать, просматривать, сравнивать разные модели, а также создавать на их базе прогнозы.

После создания модели можно провести ее анализ на предмет выявления интересных для нас шаблонов (паттернов) и правил. В зависимости от применяемого алгоритма в среде разработки используется различные представления просматриваемой модели.

Поскольку зачастую проект содержит несколько моделей Data Mining, то возникает задача определения наиболее адекватной из них. Для решения этой задачи в редакторе присутствует средство сравнения моделей Mining Accuracy Chart. С использованием этого инструмента можно предсказать точность модели и выбрать лучшую из них.

Для создания прогнозов используется язык Data Mining Extensions (DMX), который является расширением SQL и содержит команды для создания,

изменения и осуществления предсказаний на основании различных моделей. Создание таких прогнозов может быть сложной задачей, поэтому в редакторе присутствует инструмент под названием Prediction Query Builder, которых представляет собой визуальное средство создания DMX-запросов.

Кроме инструментария для работы с моделями, не менее значимыми являются и способы создания моделей. Ключевым моментом создания модели является выбор алгоритма обнаружения данных. SQL Server Analysis Services включает в себя следующие девять алгоритмов:

- Дерево решений (Microsoft Decision Trees)
- Кластеризация (Microsoft Clustering)
- "Наивный" Байес (Microsoft Naïve Bayes)
- Кластеризация последовательностей (Microsoft Sequence Clustering)
- Временные ряды (Microsoft Time Series)
- Ассоциативные правила (Microsoft Association)
- Нейронная сеть (Microsoft Neural Network)
- Линейная регрессия (Microsoft Linear Regression)
- Логистическая регрессия (Microsoft Logistic Regression)

Используя комбинацию этих алгоритмов можно создавать решения для большей части встречающихся задач по обнаружению скрытых закономерностей в больших объемах данных.

Наиболее важные шаги создания модели Data Mining состоят в получении, объединении, очистке и предобработке данных для дальнейшего использования алгоритмом. В состав SQL Server входят средства преобразования данных - SQL Server Integration Services (SSIS), которые позволяют объединять, очищать, проверять и проводить предварительную обработку данных.

Рынок систем Data Mining экспоненциально развивается. В этом развитии принимают участие практически все крупнейшие корпорации. В частности, Microsoft непосредственно руководит большим сектором данного рынка (издает специальный журнал, проводит конференции, разрабатывает собственные продукты).

Системы Data Mining применяются по двум основным направлениям:

1. как массовый продукт для бизнес-приложений;
2. как инструменты для проведения уникальных исследований (генетика, химия, медицина и пр.).

В настоящее время стоимость массового продукта от \$1000 до \$10000. Количество инсталляций массовых продуктов, судя по имеющимся сведениям, сегодня достигает десятков тысяч. Лидеры Data Mining связывают будущее этих систем с использованием их в качестве интеллектуальных приложений, встроенных в корпоративные хранилища данных.

Несмотря на обилие методов Data Mining, приоритет постепенно все более смещается в сторону логических алгоритмов поиска в данных if-then правил. С их помощью решаются задачи прогнозирования, классификации, распознавания образов, сегментации БД, извлечения из данных “скрытых” знаний, интерпретации данных, установления ассоциаций в БД и др. Результаты таких алгоритмов эффективны и легко интерпретируются.

Вместе с тем, главной проблемой логических методов обнаружения закономерностей является проблема перебора вариантов за приемлемое время. Известные методы либо искусственно ограничивают такой перебор (алгоритмы KOPA, WizWhy), либо строят деревья решений (алгоритмы CART, CHAID, ID3, See5, Sipina и др.), имеющих принципиальные ограничения эффективности поиска if-then правил. Другие проблемы связаны с тем, что известные методы поиска логических правил не поддерживают функцию обобщения найденных правил и функцию поиска оптимальной композиции таких правил. Удачное решение указанных проблем может составить предмет новых конкурентоспособных разработок.

#### **Использованные источники:**

1. Библиотека MSDN (по-русски) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2010. - Режим доступа: <http://msdn.microsoft.com/library/ms123401> (15.12.2010)
2. Интеллектуальный анализ данных (Data Mining) по версии Microsoft [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2009. - Режим доступа: <http://microsoftbi.ru/2009/08/05/data-mining> (15.12.2010)
3. Интеллектуальный анализ данных [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2009. - Режим доступа: <http://v8.1c.ru/consolid/1018.htm> (15.12.2010)
4. Интеллектуальный анализ данных в системах поддержки принятия решений [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2009. - Режим доступа: <http://www.osp.ru/os/1998/01/179360> (15.12.2010)

**УДК 332.025.28**

*Алешико В.О.*

*магистрант 3 курса*

*факультет «Государственного и муниципального управления»*

*Новокрещенов А.В., доктор социологических наук*

*научный руководитель, профессор*

*кафедра «Государственного и муниципального управления»*

*Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС*

*Россия, г. Новосибирск*

#### **РОЛЬ И МЕСТО ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛОЩАДОК В ПРОЦЕССЕ ПРИВАТИЗАЦИИ**

*Статья освещает необходимость внедрения информационные и коммуникационных технологий в процесс приватизации. Преимущества проведения электронных торгов в сфере управления государственного и муниципального имущества перед очными торговыми. Роль и место*

*электронных площадок в процессе приватизации.*

*Приватизация, управление имуществом, информационно-коммуникационные технологии, электронные площадки, электронные торги, электронный аукцион, электронная подпись.*

*The article highlights the need for the introduction of information and communication technologies in the process of privatization. The advantages of electronic trading in the management of state and municipal property before intramural trading. The role and place of electronic platforms in the privatization process.*

*Privatization, property management, information and communication technology, electronic platform, electronic auction, electronic auction, electronic signature.*

Первоочередная цель приватизации в теории - дать хозяйствующим субъектам эффективного собственника, создать конкурентную экономику, а также сформировать господствующий средний класс как базу демократии и политической стабильности. Факультативной целью является рост доходов государственного бюджета.

В современном обществе всё большую роль получают информационные и коммуникационные технологии (далее по тексту ИКТ). Мы уже не можем представить свою жизнь без них. Что в свою очередь упрощает нашу жизнь и делает более доступными различного рода информацию и услуги. Сфера государственных и муниципальных услуг не может быть исключением, поскольку эта сфера лежит в основе государственности и конституционного строя. В частности, это относится и к приватизационным процессам. Внедрение ИКТ в сферу имущественных отношений связанных с продажей собственности находящейся в государственной и муниципальной собственности является объективно необходимым в условиях современного информационного общества.

ИКТ должны обеспечивать возможность размещения информации о приватизации, сбора и обработки предложений от участников, подписания договора, анализа эффективности приватизационных процессов.

Этим функционалом обладают появившиеся в последние годы электронные площадки, обеспечивающие участников программными и техническими средствами для проведения торгов/участия в торгах.

Внедрение электронных площадок в систему приватизации обусловлено необходимостью повышения эффективности приватизационных процессов, обеспечение прозрачности процедуры, а также доступность для всех потенциальных участников приватизационных процессов.

До появления электронных площадок органам государственной власти и местного самоуправления приходилось давать соответствующие объявления в газетах, принимать заявки в конвертах, публиковать в тех же газетах итоги торгов. Количество участников при этом, как правило небольшое, так как скорость распространения информации о торгах не

позволяет участвовать в них большому количеству лиц. Участники, не сумевшие в короткий срок получить информацию о торгах, не успевают подготовить и направить организатору торгов свои заявки, что исключает их из числа участников. В результате конкуренция невысокая, от этого страдают организаторы торгов. Кроме того, издержки участия в таких торгах высоки: участникам требуется лично явиться или направить своего представителя для подачи ценовых предложений в ходе очных торгов.

Электронные площадки позволяют решить эту проблему: вся информация публикуется в сети интернет, и практически мгновенно оказывается у заинтересованных лиц (на многих торговых площадках есть функция рассылки), заявки подаются через площадку, торги проводятся на площадке, на площадке же могут заключаться и контракты. Юридическую значимость совершающим действиям придает электронная подпись (далее по тексту ЭП), которой подписывают всю направляемую на площадку информацию. ЭП также позволяет защитить от несанкционированного просмотра и попыток ее изменения направляемую на электронную площадку информацию.

Внедрения электронных площадок, как инструмента приватизации, эффективное средство в противодействии коррупции в сфере приватизации. Не секрет, что приватизационные процессы всегда были и остаются одной из самых коррупционных сфер государственного и муниципального управления. Процесс приватизации в России стал местом борьбы интересов государственных чиновников, криминальных структур и крупного бизнеса.

В случае проведения «бумажных процедур», когда заявки подаются в конвертах, организатор торгов имеет множество возможностей для преждевременного вскрытия конвертов с заявками, совершения иных коррупционных действий в интересах «своего» участника приватизации. Электронные площадки позволяют снизить уровень коррупции в процессах приватизации, так как за прием заявок и сохранение конфиденциальности информации отвечает независимое лицо.

Стоит также отметить, что благодаря электронным площадкам, организатор торгов и участник могут не встречаться вплоть до этапа исполнения контракта.

Антоненко В.А.

студент 4 курса

Карпова В.А.

студент 4 курса

профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Буйная Е.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра прикладных информационных технологий

КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

## ПРОГРАММА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

### ПРЕДПРИЯТИЯ «AuditExpert»: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

**Аннотация:** В данной статье речь идет о значимости современных информационных и компьютерных технологий, а именно о профессиональной компьютерной программе AuditExpert, которая позволяет решать достаточно широкий спектр задач.

**Ключевые слова:** информационные технологии, профессиональные компьютерные программы, программа AuditExpert.

В настоящее время все большее значение для человечества начинают приобретать различные информационные технологии, ввиду стремительного развития современного общества.

Информационные технологии окружают нас на каждом шагу. Они применяются в различных областях, в таких, как:

- медицина;
- машиностроение;
- образование;
- наука;
- управление предприятием;
- маркетинг;
- и т. д.

На сегодняшний день развитие информационных технологий способствует расширению границ научных исследований, снижению информационных, территориальных и других барьеров, которые возникают при анализе и интерпретации каких-либо данных.

Важнейшей составляющей информационных технологий являются компьютерные технологии. С их развитием, стремительно растёт количество различных компьютерных программ, в том числе и профессиональных, которые в свою очередь необходимы для обработки информации, анализа происходящих процессов, принятия управленческих решений.

Для любого предприятия важное значение имеет анализ его финансового состояния, в особенности, если речь идет о коммерческих предприятиях и об их инвестиционной привлекательности.

Данный анализ позволяет проводить программа анализа финансового состояния AuditExpert.

Программа «AuditExpert» представляет собой гибкий инструмент для решения задач в области анализа финансового состояния предприятия, его диагностики и мониторинга, что позволяет пользователям при определенной подготовке решать с использованием программы различные задачи в этой области финансового анализа [1].

У данной программы достаточно большое количество пользователей, она широко используется:

- государственными учреждениями, такими как: Минэкономразвития и Минимущества России, Национальное агентство оценки, Счетная палата РФ и др.;
- различными банками, например, Сбербанк РФ, Внешэкономбанк, Внешторгбанк, Россельхозбанк и др.;
- аудиторскими и консалтинговыми компаниями, такими как: Юникон-МС", "ФБК", "Союзаудит", "Аудит-Хаус", "Марка-Аудит", "Центр-Аудит" и др.;
- образовательными учреждениями, например, МГУ, Финансовая академия при Правительстве РФ, РЭА им. Г.В. Плеханова, Академия бюджета и казначейства и др.;
- предприятиями, такими как: Аэрофлот, Лукойл, "Алмазы России-Саха" и др.;
- а также другими организациями.

Система AuditExpert позволяет решить следующие задачи [1], [2]:

- формирование сопоставимых финансовых данных для проведения финансового анализа;
- осуществление углубленного исследования финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе собственных методик финансового анализа;
- проведение бенчмаркинга – оценки уровня каких-либо финансовых показателей своего предприятия на основе проведения сравнения с наиболее конкурентоспособными компаниями;
- оценка реальной стоимость имущества предприятия;
- проведение различных видов анализа;
- оценка рисков банкротства и потери ликвидности;
- оценка кредитоспособности как со стороны банков, так и со стороны контрагентов;
- сопоставление значений различных финансовых показателей с их нормативами и с показателями предприятий отрасли;
- формирование автоматических экспертных заключений и формирование отчетов по результатам анализа и др. задачи.

Для оценки финансового состояния предприятий можно также использовать

программы «АФСП» (Анализ Финансового Состояния Предприятия) и «Альт-Финансы».

Программа «АФСП» позволяет проводить финансовый анализ, который основывается на расчете показателей, характеризующих различные аспекты деятельности предприятий и их финансовое положение, на основе данных внешней бухгалтерской отчетности.

Программа «АФСП» позволяет предприятию [3]:

- проводить анализ его платежеспособности, финансовой устойчивости и эффективности деятельности;
- комплексно оценивать финансовое состояние предприятия, а также рейтинг предприятия по отношению к другим организациям;
- проводить мониторинг финансового состояния предприятия;
- рассчитывать бюджетную эффективность;
- учитывать отраслевую и хозяйственную специфику деятельности предприятия;
- сравнивать и ранжировать деятельность предприятия;
- проводить сравнение рассчитанных показателей с рекомендуемыми значениями;
- анализировать динамику притоков и оттоков денежных средств предприятия.

Программный продукт «Альт-Финансы» предназначен для выполнения комплексной оценки деятельности предприятия, определения причин снижения уровня финансового состояния предприятия, выявления рычагов его оптимизации.

Альт-Финансы предоставляет возможность оценить [4]:

- принципы управления оборотным капиталом, которые применяются предприятием;
- условия взаимоотношения организации с контрагентами;
- используемые преимущественные направления вложения собственных средств организации;
- уровень влияние различных факторов на изменение прибыльности и рентабельности деятельности предприятия.

Осуществление детализированного финансового анализа и изучение полученных результатов позволяет найти оптимальный путь развития предприятия, а также разработать программу для финансового оздоровления предприятия, которое находится на грани банкротства.

Данная программа позволяет:

- вносить необходимые изменения в программу самостоятельно, учитывая при этом свои требования или какие-либо условия;
- прогнозировать финансовую отчетность;
- анализировать будущее финансовое состояние.

Проведем небольшую сравнительную характеристику описанных выше программ.

Методы сравнения значений финансовых показателей с нормативами реализованы в программах АФСП и AuditExpert. В данных программах заданы рекомендуемые значения и масштабы показателей. Так, АФСП имеет всего два вида значений, а AuditExpert четыре.

В плане же расширения и доработки основных возможностей программы «AuditExpert» и «Альт-Финансы» имеют значительные преимущества перед программой «АФСП», так как они дают возможность развивать, дополнять и в некоторой степени подстраивать программу самому пользователю для удобства использования.

Программа «AuditExpert» является, пожалуй, единственной программой, которая дает возможность в полной мере переоценить баланс.

AuditExpert также позволяет задать корректирующие коэффициенты в отдельности по каждой из его статей, и к тому же в этой программе степень подробности отчета определяется непосредственно самим пользователем. AuditExpert, в отличие от других программ, позволяет проводить анализ бухгалтерской отчетности других государств [5].

AuditExpert можно применять как для одного, так и для группы предприятий на основе данных финансовой, управленческой отчетности, в том числе консолидированной [6].

Исходя из анализа задач, которые позволяет решить программа «AuditExpert», можно заметить, что данная программа имеет колоссальное количество достоинств, но, как и любая система, она не является совершенной. Основным недостатком программы можно назвать – отсутствие возможности учета влияния внешней среды.

Таким образом, можно заметить, что программы АФСП и Альт-Финансы уступают программе AuditExpert по многим показателям.

#### **Использованные источники:**

1. AuditExpert - программа анализа финансового состояния предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://finanalis.ru/index.php?leaf=progs.htm&ELEMENT\\_ID=2408](http://finanalis.ru/index.php?leaf=progs.htm&ELEMENT_ID=2408) (дата обращения 13.10.2016)
2. Audit-it. Возможности системы AuditExpert для решения задач финансового анализа предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2Fwww.audit-it.ru%2Fshop%2Fmoreinfo%2Fexpertsys%2Faetasks1.doc&name=aetasks1.doc&lang=ru&c=57ff99bda257> (дата обращения 13.10.2016)
3. Аналитические системы. ИНЭК-АФСП Финансовый анализ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpishop.ru/goods/258/> (дата обращения 21.10.2016)
4. Возможности Альт-Финансы. «Альт-Финансы» – анализ финансового состояния.[Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.investor74.ru/node/149> (дата обращения 21.10.2016)

5. Административно-управленческий портал. Шуревов Е. Инструменты финансового анализа – критерии выбора. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/articles/finance/7.htm> (дата обращения 15.10.2016)

6. АГ Аналитика. Описание AuditExper. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ag-an.ru/audit-expert/126-opisanie-audit-expert> (дата обращения 14.10.2016)

**УДК 332.424**

*Борисова А.А.*

*студент 2 курса*

*направление подготовки «Экономика»  
финансово-экономический факультет*

*Шуклина З.Н., д.э.н.*

*научный руководитель, профессор*

*БГУ им.акад. И.Г. Петровского*

*Россия, г. Брянск*

## **НАПРАВЛЕНИЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ЛИДОВ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ КОНТАКТНОЙ АУДИТОРИИ**

*В статье выделяются подходы к определению термина «лид», акцентируются различные типы и виды лидов. Определяется роль лидогенерации, уточняется процесс и методы выявления лидов, связь эффективности рекламной кампании и процесса лидогенерации.*

*Ключевые слова:* лид, лидогенерация, интернет-маркетинг, лид-менеджмент, потенциальный клиент.

Информатизация общества и бизнеса включает в процесс коммуникаций интернет-маркетинг, который является инструментом глобального рынка со своей спецификой, компонентами и целями. В Интернете осуществляется торговля, связи, контакты, выявление потенциальных клиентов.

Для того, чтобы выяснить перспективность расширения контактной аудитории, сравним определения и особенности интернет - маркетинга, которые характеризует Агеев А., Кожушко О.А., Чуркин И.А.. В первую очередь, маркетинг в Интернете обладает высокой степенью персонализации, то есть если традиционный маркетинг направлен на массового потребителя, то в Интернете учитывается мнение каждого (в определенной мере) и с каждым происходит взаимодействие. Продвижение в Интернете направлено на завоевание одиночных клиентов, также наличие персональной информации позволяет проводить четкий таргетинг в рекламных кампаниях.[3]

Во-вторых, интернет-маркетинг интерактивен: клиенты активно вовлекаются во многие бизнес-процессы: участие в опросах, формирование репутации фирмы, привлечение новых клиентов и тому подобное. Кроме этого, клиенты посредством созданного компанией интернет - сервиса могут

выполнять часть важных задач, таких как формирование заказов, заказ звонков, обращение к онлайн – консультантам. [3]

Интернет-маркетинг отличает огромное количество информации, недоступной в офлайне. К примеру, в Интернете можно с высокой долей точности оценить эффективность рекламы, количество посетителей, интересы, которые привели их на сайт, получить обширную обратную связь, успешно проводить конкурентную разведку и прочее. В частности, маркетинговые эксперименты (например, апробация новой рекламной кампании или товаров) в Интернете требуют меньших затрат средств и времени, чем в офлайне.[3]

Как считает Кожушко О.А., выход компании в Интернет позволяет сократить производственные транзакционные, трансформационные и рекламные издержки, при этом компания должна быть готова к быстрому сжатию или расширению бизнес-процессов, которые могут потребоваться вследствие изменчивой природы Интернета. Действительно, на приток покупателей оказывают существенное влияние сторонние силы: поисковые системы, рекламные площадки, хостинговые компании и другие. Для успешного использования инструментов интернет - маркетинга компания обязана сформировать положительный облик, вызывающий доверие у потенциального клиента.[3]

По мнению Чуркина И. западные потребители с особой тщательностью относятся к благонадежности интернет – компаний, уделяют внимание проверке и изучению сертификатов, разрешений, систем защиты. Влияние оказывает и внешнее оформление сайта компании, его работоспособность, оперативность менеджеров при обработке обращения на сайте и многое другое. Эти тенденции постепенно набирают обороты в России, поскольку интернет-сообщество развивается и учится противостоять мошенникам и спамерам. [3]

Особое значение и распространение в Сети получила реклама, оценка эффективности которой в начале 2000-х годов рассчитывалась «на глаз», основываясь на опыте проведённых ранее рекламных кампаний. Сейчас в интернет - маркетинге наблюдается переход от анализа рекламы по статистическим показателям (количество просмотров, кликов, переходов) к анализу по степени вовлечённости посетителей (выполнение определенных действий на сайте рекламодателя, заполнение форм, совершение покупок). Этому способствует и то, что процесс совершения покупки перемещается в онлайн. [10]

Как отмечает Данилов А.А., Сеть использовали исключительно для получения информации о продукте и координат компании, а сама коммуникация осуществлялась офлайновыми методами (телефон/факс, личная встреча). Сегодня же на сайт можно встроить форму обратной связи, голосовой телефон, пейджер или онлайн - магазин, то есть организовать и рекламную и сбытовую коммуникацию в рамках одного медиаканала —

интернета. Такая концепция «всё в одном» позволяет отслеживать все этапы маркетинговой коммуникации от показа баннера клиенту до момента оформления им покупки в онлайне. [10]

Понимание сущности термина «лид» в современном мире доступно широкому кругу управленцев и маркетологов. Агеев А. обозначает лицом потенциального покупателя, контакт с ним, полученный для последующей менеджерской работы с клиентом.[3]

Весомый вклад в изучение лицов внесли учёные: Агеев А., Баранов А.Е., Кожушко О.А., Данилов А.А., Дементий Д., Калаев В.Ю., Мрочковский Н.С., Назипов, Парабеллум А., Чуркин И.А. и другие.

По утверждению Баранова А.Е., Мрочковского Н.С., Парабеллум А. лиц (от англ. lead – вести) – это потенциальный клиент, который заинтересован в определенном товаре или услуге и который оставил какую-то более или менее важную информацию о себе, чтобы обеспечить возможность обратной связи. [2,5] Однако, по мнению Назипова Р.С. лиц – это обращение потенциального клиента в компанию после контакта с рекламой. [4]

Андреева К.А. показывает на примере, что компания - лидогенератор поставляет лиды (контакты заинтересованных пользователей), а заказчик платит не за объем рекламы, а за результат - обращение потенциального клиента. Рассматривается пример с автосалоном, который покупает не интернет-рекламу, а «живые» звонки от своих потенциальных покупателей. Стоимость автомобиля —600 000 рублей, марка автосалона составляет от 5 до 8% — в зависимости от скидки, которую предоставил на автомобиль продавец, то есть на продаже каждого автомобиля автосалон зарабатывает 30–48 тысяч рублей. Предполагается, что из десяти позвонивших в автосалон только один покупатель пришел и приобрел автомобиль; конверсия в покупку в этом автосалоне составляет 10%. Теперь рассчитывается практическая эффективность рекламной кампании по покупке лицов: автосалон покупает звонки от клиентов по 1 000 рублей, каждый десятый звонок — покупка. Маркетолог автосалона в своей стратегии по привлечению клиентов сделал ставку на интернет-маркетинг, однако он не выбирает площадки для размещения баннеров, не считает многоуровневую конверсию кликов в посетителей, а посетителей в звонки. Он обратился в компанию по поставке лицов и платит за конечный результат — звонок от потенциального клиента, стоимость которого составляет 1 000 рублей. [1]

На Западе лицом принято обозначать контакт для потенциальной продажи, содержащий в себе координаты клиента. В русском языке наиболее близкими к лицу терминами являются «зацепка», «наводка» и «проявленный интерес». По мнению Данилова А.А. в офлайне лицом может стать обмен визитками или звонок в магазин с целью узнать уровень цен, а в Сети лицом является посетитель, совершивший на сайте рекламодателя определенный набор действий. Баранов А.Е. разделил лиды по особенностям формирования на потребительские и целевые. [10]

Таблица 1 – Характеристика потребительских и целевых лидов [2]

Вид лидов	Характеристика	Типы лидов	Сущность
Потребительские лиды	генерируются на основе общих критериев - возраст, пол, кредитоспособность, наличие автомобиля и т. д. Поскольку данные лиды не являются уникальными, то впоследствии могут быть перепроданы и (или) переданы различным рекламодателям. Данные лиды обычно развиваются посредством использования каналов телемаркетинга, с помощью телефонных звонков менеджеров по продажам или использования аутсорсинговых контактных центров.	«холодный лид»	потенциальный покупатель не готов покупать продукт, но имеет смысл поддерживать с ним контакт
		«теплый лид»	у потенциального покупателя есть серьезный интерес к продукту, но не известно, имеется ли бюджет
	Потребительские лиды, как правило, используются только в финансовом секторе, ипотеке, страховании.	«горячий лид»	у потенциального покупателя есть деньги на покупку, и он скоро примет решение
Целевые лиды	генерируются под уникальное предложение конкретного рекламодателя, соответственно и проданы быть могут только ему.		

В идеальной компании маркетологи обеспечивают приток лидов, а отдел продаж закрывает сделки и дает обратную связь по их качеству. И. Беселидзе в своей статье выделяет три типа лидеров: «холодный лидер», «теплый лидер», «горячий лидер».

Лид - менеджмент – это работа по управлению лидерами, задача которого заключается в том, чтобы грамотно воспользоваться контактами будущего покупателя и привести его к покупке товара/услуги. В статье Коротковой Е. весь процесс лид - менеджмента разделен на несколько этапов.

Таблица 2 -Процесс и этапы лид – менеджмента [7]

Этапы	Сущность
1. Лид кэпчулинг	- захват контактов лидера, который заключается в необходимости получения у каждого лидера контактных данных для последующей отработки взаимодействия с клиентом.
2. Регистрация лидеров	менеджмент фиксации отзыва со стороны потенциального покупателя на предложение продавца.
3. Выращивание	заключается в подготовке (информированию, убеждению) менеджерами лидера к покупке товара/услуги.

е лида	
4. Лид конвершн	- завершающий этап, в результате которого происходит преобразование как покупателей, так и продаж из потенциальных в реальные.

Особенно ценным является Digital Marketing – одно из самых активно развивающихся направлений отечественного и зарубежного рекламного мира, в рамках которого следует отметить явления, получившие названия «лидогенерация» и «лид-скоринг». Волков А.С. и Мелехова А.С. первоначальной задачей Digital Marketing считают привлечение на сайт компаний заинтересованных посетителей. Следующий шаг – это конвертация заинтересованных посетителей в потенциальных клиентов. Далее происходит конвертация потенциальных клиентов непосредственно в клиентов компании и, наконец, удержание приобретенных клиентов, конвертация реальных клиентов в лояльных клиентов. [6]

Парабеллум А., Мрочковский Н.С., Калаев В. Ю. отмечают, что в настоящее время социальные сети играют главную роль в поиске потенциальных клиентов. Их можно использовать для того, чтобы получать не просто отзывы, а если активно работать с группой, то в ней появятся как потенциальные клиенты, так и постоянные. Например, мы устраиваем акцию и сообщаем: «На этой неделе всем членам сообщества – 50% скидка на какой – либо товар. Кстати, если вы уже покупали этот товар – напишите, пожалуйста, в комментариях, насколько он вам понравился. За это вы получите дополнительный бонус». [5]

Постоянные клиенты оставляют отзывы в комментариях, а все прочие пользователи, которые следят за темой, имеют возможность эти отзывы прочитать. Так, например, делает и книжный интернет – магазин «Озон». Заказывая какую – либо книгу, потенциальные покупатели предварительно смотрят рекомендации читателей и сами решают, стоит ли тратиться. Итак, мы быстро отвечаем на вопросы с помощью комментариев и стимулируем клиентов самим отвечать на вопросы внутри группы, общаться. [5]

Для того, чтобы правильно оценивать качество лидов, Д. Дементий отметил распространенные мифы, которые мы представим в таблице.

Таблица 3 – Миры о качестве лидеров (по Д. Дементий) [11]

Миф	Характеристика
Любой лидер – это успех	Считать успехом можно лиды, которые готовы к заключению сделки.
Определять качество лидеров можно на глаз	Некоторые компании тратят много ресурсов для определения качества лидеров. Они используют специальные программы, чтобы определять, готов ли потенциальный клиент к сделке.
Ответственность маркетолога ограничивается лидогенерацией	Маркетологи отвечают за работу с холодными лидерами; формируют потребности и готовят потенциального клиента к сделке. Только в этом случае система продаж работает эффективно.
Качество лидеров лучше	Если в вашей компании выращивают лиды, то к продавцам попадают

всех определяют продавцы	только «подогретые» клиенты, которые готовы покупать. Иными словами, сейлз-менеджеры видят только часть лидов. С другой стороны, часть горячих лидов попадает прямиком в отдел продаж, минуя маркетологов, поэтому они также не видят всей картины.
Лучшим индикатором качества льда можно считать его совпадение с покупательской персоной	Покупательские персоны играют важную роль в организации продаж, однако они не позволяют точно оценить качество льда. Например, потенциальный клиент, точно соответствующий персоне, может оставаться «холодным» по ряду причин: в связи с обстоятельствами, из-за отсутствия информации и т.п.
Эксплицитные данные остаются главным критерием качества лидов	Этот миф похож на заблуждения, связанные с маркетинговой персоной. К эксплицитным данным относятся преимущественно демографические сведения, которые сложно использовать для оценки качества льда.
Активно работать нужно только с качественными лидами, которые явно заинтересовались продуктом	Если поступать так, то бизнес развалится. На самом деле нужно работать со всеми лидами.
Готовые к покупке лиды всегда заключают сделки	Это не так, ведь человек может принять решение о покупке, но отложить его по каким-либо причинам на определенное время.
Бизнес может генерировать качественные лиды только собственными силами	Штатные маркетологи компаний хорошо знают рынок, продукт и аудиторию, но это не значит, что аутсорсеры не могут генерировать лиды. По данным исследования Marketing Sherpa, сотрудничество с внешними маркетологами увеличивает количество готовых к покупке лидов на 43 %.

Таким образом, превращение лиды в клиента – непростой процесс, в ходе которого прежде всего нужно пройти через «паутину мифов». Для того, чтобы достичь успеха, нужно учитывать следующее: не гонитесь за большим количеством показов, а старайтесь заполучить внимание; отслеживайте нужные метрики; учитывайте психологические особенности. Освоение этих компонентов позволит настолько увеличить количество клиентов, что вы даже удивитесь результату.

#### Использованные источники:

1. Андреева К.А. Лидогенерация: Маркетинг, который продает. —СПб: ИД "Питер", 2016. — 240 с.
2. Баранов А. Е. Прогноз возврата инвестиций в интернет-маркетинг. Настольная книга маркетолога. Взгляд практика. — Москва: ИД РИОР, 2015. — 86 с.
3. Кожушко О.А., И. Чуркин, А. Агеев и др. Интернет-маркетинг и digital-стратегии. принципы эффективного использования: учеб. пособие ; Новосиб. гос. ун-т, Компания «Интелсиб». — Новосибирск : РИЦ НГУ, 2015. – 327 с.
4. Назипов Р.С. Лидогенерация. Клиентов много не бывает. — СПб: ИД Питер, 2016. – 208 с.
5. Парабеллум А., Мрочковский Н.С., Калаев В. Ю. Социальные сети.

- Источники новых клиентов для бизнеса. – СПб: ИД Питер, 2016. – 176 с.
6. Беселидзе И. Холодно, тепло, горячо...// Нижегородский бизнес – журнал 2016/07
7. Волков А. С., Мелехова А. С. Методы измерения и повышения эффективности рекламных кампаний, использующих электронные рассылки // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2016. – № 8 (50).
8. Короткова Екатерина. Что такое «лид»?. 2015 [Электронный журнал]: <http://ufights.net/lead>
9. Шуклина З.Н. Доминанта клиентаориентированности в маркетинге инноваций // Современное общество и власть, 2015, №1(3)
10. Данилов А.А. Перспективы развития рынка лидеров в России. – [Интернет – источник]: [http://www.adbusiness.ru/content/document\\_r\\_B02D30A2-13C2-428D-9B01-A2A9D537F8DB.html](http://www.adbusiness.ru/content/document_r_B02D30A2-13C2-428D-9B01-A2A9D537F8DB.html)
11. Дементий Дмитрий. 10 мифов о качестве лидеров. 2015 – [Интернет – источник]: <https://texterra.ru/blog/10-mifov-o-kachestve-lidov.html>

**УДК 004.056**

*Горкина К.Н.  
студент 3 курса  
факультет «Телекоммуникаций и радиотехники»  
Поволжский государственный университет  
телекоммуникаций и информатики  
Россия, г. Самара*

**БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНЫХ ДАННЫХ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ**  
*Статья посвящена анализу безопасности личных данных в социальных сетях. Анализ количества пользователей в двух популярных социальных сетях. Виды мошенничества. Рекомендации по поведению в социальных сетях для обеспечения собственной безопасности.*

*Ключевые слова: социальные, сети, безопасность, поведение, данные.*

*Volga State University  
Telecommunications and Informatics  
Russia, Samara  
Gorkina K.N.  
student*

***3 course, faculty "Radio Engineering and Telecommunications"***  
***SECURITY OF PERSONAL DATA IN SOCIAL NETWORKS***

*This article analyzes the security of personal data in social networks. An analysis of the number of users in two popular social networks. Types of fraud. Recommendations for behavior in social networks for your own safety.*

*Tags: social, networking, security, behavior data.*

Социальная сеть – это бесплатная площадка в интернете, где можно самостоятельно публиковать какую-либо информацию и обмениваться ею с другими людьми. Её смысл в том, чтобы объединить людей. Через любую социальную сеть можно переписываться, обмениваться фотографиями, слушать музыку, смотреть видео, играть в игры и многое другое.

В некоторых социальных сетях зарегистрировано просто колоссальное количество пользователей. Рассмотрим статистику наиболее популярных социальных сетей:

### **Вконтакте**

По данным отчета группы Mail.ru, ежемесячная аудитория соц. сети ВКонтакте составляет 87 млн. человек. А в январе 2016 года, за месяц сайт посетило рекордное количество пользователей — 90 млн. В среднем, ежедневно российские пользователи проводят во ВКонтакте 33 минуты — для примера, в Instagram этот показатель равен 17 минутам. Также каждый пользователь мобильного приложения ВК в среднем просматривает около 100 постов в сутки.

### **Фейсбук**

Во время конференции VideoDays, руководитель проектов AITarget, Айрана Монгуш, рассказала, что по статистике за апрель 2016 ежемесячная аудитория пользователей Фейсбук в России составляет 14,4 млн. человек. Ежедневно Фейсбук пользуются 6 млн. человек.

В социальных сетях можно без проблем найти нужного человека (если он там, конечно, зарегистрирован), интересующую информацию касаемо каких-либо фирм, а также просто найти единомышленников. Причем сделать это можно всего лишь указав несколько определенных критериев.

Социальные сети, также, являются полем деятельности для мошенников и недоброжелателей. К сожалению, многие не задумываются, что размещение подробных данных о своей жизни (к примеру, номера мобильного телефона; адреса), может в итоге обернуться против вас.

Рассмотрим некоторые виды мошенничества в социальных сетях:

### **SMS –обман в социальных сетях**

В группах, сообществах и личной переписке, с вами на связь выходят люди, которые предлагают телефоны,айподы, часы по выгодной цене (причем, выгодную цену они «честно» объясняют отсутствием документов, то есть, по сути, предлагают Вам краденую вещь). Нужно только перевести деньги на счет, например, через Киви кошелек или на счет в Сбербанке. Естественно, после перевода денег с Вами на связь никто не выйдет, а страница пользователя-мошенника будет удалена. Создать новую – дело минуты, и мошенники этим воспользуются.

### **Взлом страницы**

Любая схема мошенничества основывается на доверии. В социальных сетях такой вид преступления для злоумышленников имеет наиболее благодатную

почву. Представьте, что от Вашего хорошего друга или родственника приходит сообщение с просьбой одолжить немного электронных денег, скачать новую программу или перейти по отправленной ссылке. При этом если Ваш приятель стал жертвой злоумышленников, похитивших его данные от учетной записи, то выполнив такую просьбу Вы можете, либо навсегда лишиться отправленных денег, либо заразить свою систему вирусом от закачанного контента. Конкретный вид ущерба зависит от цели, с которой мошенники решат связаться с Вами. Такая преступная схема становится все более популярной в социальных сетях, ведь только здесь можно получить полный доступ к базе лиц с доверительными отношениями.

### **Мошеннические конкурсы**

На сегодняшний день, конкурсы является одним из способов раскрутки своего интернет проекта. Некоторые люди за счет конкурса привлекают посетителей и увеличивают свои доходы. Но для того, чтобы запустить хороший конкурс, нужны вложения, чтобы люди захотели принять участие в нем. Есть, конечно, вебмастера, которые делают все честно, человек победил, ему дают обещанное вознаграждение. Но есть и другие, которые запускают конкурс с хорошими призами, но уже знают, кто станет победителем.

В любом случае конкурсы нужно анализировать, если вы сами смотрите на правила и понимаете, как здесь можно схитрить и не дать призы, то создатель конкурса также это понимает и спокойно может поступить нечестно.

### **Брачный аферист**

Рассмотрим схему работы данного вида мошенничества. Мошенник какое-то время следит за вами, проверяет ваш семейный статус, фотографии и прочую информацию, которую вы предоставляете в своем профиле. Затем ненавязчиво знакомится, мило общается. Общаться в сети можно долго, но рано или поздно возникает желание встретиться и познакомиться наяву. Сначала он или она соглашаются встретиться, но в самый последний момент что-то мешает. Такие помехи могут возникать несколько раз. В конечном итоге вы все-таки встретитесь.

И вот у вашего избранника возникают проблемы, к примеру, с больным ребенком. Сначала он не просит у вас денег, просто рассказывает о своих кредитах, долгах.

Затем вы сами будете готовы предложить ему материальную помощь, мошенник в любом случае приведет вас к этому. Ведь это является его целью. Проникнувшись трагической жизненной ситуацией, человек может не заметить, как умело его обводят вокруг пальца и в итоге хорошего финала не происходит и избранник просто исчезает, когда полностью обобрал свою жертву.

### **Воры**

Так же как и прочие аферисты, эти мошенники какое-то время анализируют вашу страницу в социальных сетях. Если вы не соблюдаете осторожности и

часто выкладываете места, где и когда вы бываете, а так же где вы живете, они запросто могут ограбить ваш дом, пока вас не будет.

### **Рассмотрим результаты опроса группой РОЦИТ:**

Около 20% пользователей заявляют о том, что сталкивались с проблемами безопасности данных в социальных сетях. Чаще всего, это проблемы кражи пароля (26%) и взлома аккаунта (69,2%). При этом, чуть более 23% опрошенных отметили, что при взломе мошенник выдавал себя за них и пытался выманить деньги у их друзей. Однако имеют место и другие проблемы, например, кража пароля от электронной почты, к которой привязан аккаунт в социальной сети (15,6%), и кража денежных средств с банковской карты, также привязанной к аккаунту (3,5%).

Некоторые правила, которые следует соблюдать, чтобы обезопасить себя в социальных сетях:

- Меньше размещайте свои личные данные.
- Не публикуйте информацию, по которой можно определить ваш домашний адрес и время, когда там никого не бывает.
- Не размещайте в общем доступе информацию о дорогостоящих приобретениях
  - Не описывайте свой постоянный маршрут, пролегающий между домом и работой – нападения с целью ограбления не всегда бывают случайными.
  - Не переходите по неизвестным ссылкам.
  - Опасаться фейковых сайтов.
  - Не разрешать системе доступ к адресной книге.
  - Проявлять осторожность при установке приложений.
  - Внимательно относитесь к знакомствам в сети.

Опасности, таящиеся в социальных сетях, более чем реальны. Вы можете получать удовольствие от пользования социальными сетями, но стоит делать это обдуманно и с осторожностью. Будьте готовы к тому, что ваша страница в любой момент может стать достоянием общественности. И все же, несмотря на все отрицательные стороны социальных сетей, нельзя не признать, что назад дороги нет. И отказаться от них уже никто не сможет, потому что если это сеть для общения, то она очень удобна, экономна и практична, если для работы и творчества, то кажется быстрой, продуктивной и полезной.

### **Использованные источники:**

1. [http://www.neumeka.ru/socialnye\\_seti.html](http://www.neumeka.ru/socialnye_seti.html)
2. [http://www.assessor.ru/notebook/zнакомства/polza\\_i\\_vred\\_socialnyh\\_setei/](http://www.assessor.ru/notebook/zнакомства/polza_i_vred_socialnyh_setei/)
3. <http://www.pro-smm.com/populyarnye-socialnye-seti-v-rossii-2016/>
4. <http://radiuscity.ru/opasnosti-socialnyh-setei/>
5. <http://novayagazeta-ug.ru/articles/u4933/2015/05/28/120327>

Егоров И.С.

студент

Лупандин В.В.

студент

Деменкова А.О.

студент

факультет фундаментальной и прикладной информатики  
Юго-Западный государственный университет

Россия, г. Курск

## ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

*В данной статье рассказывается, что такая информационная банковская технология, что дает взаимосвязь банковских и информационных технологий, какие существуют современные программные продукты для банков, какие существуют основные группы информационных технологий для банков.*

*Ключевые слова: информационные банковские технологии, интернет технологии, файл-сервер, клиент-сервер, банковское дело.*

*Egorov I.S., student of the faculty of fundamental and applied informatics,  
Southwest state University, Russia, Kursk*

*Lupandin V.V., student of the faculty of fundamental and applied informatics,  
Southwest state University, Russia, Kursk*

*Demenkova A.O., student of the faculty of fundamental and applied informatics,  
Southwest state University, Russia, Kursk*

### FEATURES OF INFORMATION BANKING TECHNOLOGIES NOW.

*In this article it is told what is information banking technology that gives interrelation of banking and information technologies what modern software products for banks what primary groups of information technologies for banks exist.*

*Keywords: Information-banking technologies, Internet technologies, file server, client server, banking.*

Информационная банковская технология представляет собой процесс обработки банковской информации, базирующийся на методах получения, учета, передачи, хранения и преобразования данных с применением средств персональной и вычислительной техники для обеспечения подготовки, принятия и реализации управленческого решения.

Современные информационные технологии оказывают значительное влияние на бизнес-процессы, протекающие в банковской сфере. Инновации выводят деятельность банков на совершенно новый уровень.

Взаимосвязь банковских и информационных технологий дает возможность выполнить комплексную автоматизацию бизнеса. В настоящее время среди особенностей создания банковских технологий как инструмента поддержки и развития бизнеса, можно выделить:

- Модульный принцип построения, который позволяет легко настроить систему под определенный заказ с дальнейшим наращиванием.
- Открытость технологий, способность их взаимодействия с другими внешними системами, обеспечение выбора программно-технической платформы, наличие мобильности.
- Гибкость конфигурации модулей банковской системы и их приспособление к потребностям и условиям конкретного банка.
- Масштабируемость, предположение расширения и усложнения функциональных модулей системы по мере развития бизнес-процессов.
- Многопользовательский доступ к информации в режиме онлайн и осуществление процессов в одном общем информационном пространстве.
- Создание модели банка и его бизнес-процессов, реализация настройки алгоритмов бизнес-процессов.
- Постоянное совершенствование и модернизация системы на базе реинжиниринга ее бизнес-процессов.

Можно полностью утверждать, что процесс развития в банковской сфере актуален в наше время и будет развиваться в дальнейшем. В скором времени в банковском деле должны преобладать качество и безопасность предоставляемых услуг и продуктов, увеличение скорости выполняемых операций, организация электронного доступа пользователя к банковским операциям и продуктам. Это все обусловлено тем, что на рынке существует высокая конкуренция банков между собой, а введение и улучшение этих качеств даст огромное преимущество над конкурентами, обезопасит пользователей банковских карт от взломов и кражи денег.

В сфере информационного бизнеса появилось самостоятельное направление, такое как системы управления финансами и кредитными организациями. Все эти организации используют информационные системы. Так информационная система кредитных компаний прошла долгий путь своего становления и развития от самого простого (Clipper, dBase, Foxpro), до сложных и современных, основанных на базе клиент-сервер (Oracle, MS SQL, Sybase и др.), которые позволяют автоматизировать все вплоть до реализации бизнес-процессов ,управления персоналом, временем обслуживания , быстрой продажи активов.

Современный рынок программных продуктов для банков представлен огромным выбором систем, которые различаются не только функциями, вложенными в систему, но и технической реализацией, уровнем обслуживающего сервиса и защиты данных пользователей. Но какой бы совершенной, дорогой и хорошей не была информационная система, она должна отвечать обязательным условиям:

- возможность работы пользователей с помощью сети INTERNET;
- реализация обслуживающих операций, производимых пользователями;
- реализация валютных операций;
- поддержка мобильных версий банка на несколько платформ и своевременное обновления и нововведения;
- гибкость и простота пользования;
- возможность upgrade и перенастройки;

Все эти требования удовлетворяют большинство финансовых организаций, которые представлены на рынке программного продукта.

Все системы банковских информационных технологий могут быть разделены на две большие группы: файл/сервер или клиент-сервер развивались на основе технологии. Последняя стала фактически стандартом. Она имеет такие очевидные преимущества как высокая скорость обработки информации, слабо зависящая от количества пользователей и объема обрабатываемых данных; развитые возможности информационной безопасности, что, в свою очередь, обусловлено обработкой основного ее объема на сервере, доступ к которому может быть физически ограничен; гибкость в отношении выборки и анализа данных. Хотя необходимо отметить, что такая технология предъявляет повышенные требования к аппаратно-техническому обеспечению кредитной организации прежде всего к серверному и сетевому оборудованию, на которые ложится большая часть нагрузки при обработке данных. Выгода внедрения системы клиент-сервер полностью проявляется при работе со значительными объемами информации и большим числом одновременно работающих пользователей.

Таким образом новые электронные технологии помогают банкам, чтобы изменить отношения с клиентами и найти новые средства для поколения прибыли. Компьютерные системы банка - одна из наиболее быстро развивающихся областей прикладного сетевого программного обеспечения сегодня.

#### **Использованные источники:**

1. Рудакова О.С., Рудаков И.В. Банковские электронные услуги. Практикум: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 111 с.
2. Черкасова Е.А. Информационные технологии в банковском деле : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Е. А. Черкасова, Е.В.Кийкова. — М. : Издательский центр «Академия», 2011. — 320 с. ISBN 978-5-7695-6953-1
3. Киселева И.А. Коммерческие банки: модели и информационные технологии в процедурах принятия решений. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – 400 с.
4. Королев М.И., Королев Д.М. Информационные системы в банковском деле: Учебное пособие. – Белгород: Издательство БелГУ, 2004 – 293 с.

Жепко А.А.

студент 4-го курса

Белова А.А.

студент 4-го курса

**Институт компьютерных технологий и информационной безопасности**

**Южный федеральный университет**

**Российская Федерация, г. Таганрог**

## **КАК ЗАЩИТИТЬ КОМПЬЮТЕР ОТ ВРЕДОНОСНЫХ ВИРУСОВ**

**Аннотация:** в статье будут рассмотрены основные виды современных вирусных программ, дано определение компьютерного вируса, названы основные способы защиты от вредоносных программ.

**Ключевые слова:** компьютерные вирусы, интернет, программа, пользователи, загрузочный сектор, заражённые программы, онлайн-сервис.

За последние годы компьютеры стали ассоциировать с вирусами, и вирусы не показывают признаков исчезновения в ближайшее время. В недавних новостях LiveScience.com сообщил, что апрель установил рекорд по вирусным электронным письмам. В прошлом мы были бы уверены в совете новым пользователям компьютера не волноваться о вирусах и что поймать компьютерный вирус редкость. Сегодня, это было бы худшим советом, который мы могли бы дать любому. Как сообщается в бесчисленных новостях, компьютерные вирусы необузданые, и они чрезвычайно опасные. Эта статья опишет, какие вирусы существуют и затем расскажет Вам некоторые довольно уникальные способы защиты и предотвращения.

Компьютерный вирус - программа, разработанная, чтобы уничтожить или украсть данные. Это атакует компьютеры через распределение - часто бессознательно - через почтовые присоединения, загрузки программного обеспечения, и даже некоторые типы усовершенствованных веб-сценариев. Вирусы, которые уничтожают данные, известны как Троянские кони, вирусы, которые взрывают их атаки, называют бомбами, и вирусы, которые копируют себя, вызывают червями. Некоторые вирусы - комбинация каждого, однако они могут быть далее идентифицированы согласно тому, где они расположены на компьютере.

Вирус, происходящий из загрузочного сектора компьютера, является загрузочным вирусом, и этот вирус делает свою грязную работу моментально, как только компьютер включается. Вирус, который присоединяется к (заражает) другие программы, вирус файла и активируется моментально, который запускает зараженная программа. Вирусы файла могут также упоминаться как паразитные вирусы, однако вирус, работающий и от загрузочного сектора, и от зараженной программы, известен как многокомпонентный вирус.

То, почему вирусы существуют, остается тайной, однако у нас был тайный доступ к бывшему вирусному программисту, который объяснил его

мотивацию в прошлом. Очевидно, у этого человека было глубокое недовольство против популярного онлайн-сервиса, который должен оставаться неназванным. В уме этого хакера онлайн-сервису не удавалось сделать качественное задание в защите дочерних элементов от онлайновой грязи и как возмездие, он создал и распределил вирус стольким библиотекам файла этой службы, сколько он мог. Его намерения состояли в том, чтобы отключить компьютеры пользователей онлайн-сервиса так, что они не будут в состоянии соединиться в течение многих дней. В его предположениях потеря соединения означала потерю дохода для онлайн-сервиса.

Несмотря на то, что вредоносный код, который генерировал этот человек, возможно, работал на небольшой процент пользователей, онлайн-сервис продвигался и все еще существует сегодня. Несмотря на его мотивацию или намерение, его усилия были нулевыми.

Мы не были бы удивлены были ли другие мотивы у людей, распространяющих вирусы подобны этому человеку, но это не выравнивает по ширине ущерб, который наносят вирусы. Невинные люди становятся пешками для злых планов других, которые убедили себя, что делают "правильную" вещь.

Защищать компьютер от получения вируса или чистить вирус от компьютерной системы, один раз зараженной, требуют использования антивирусной утилиты. Но может быть что-то еще, что мы можем сделать. Возможно, мы могли приложить усилие, чтобы обучить людей, которые хотят помеченные вирусы в общественность о способах вывести на экран неудовлетворенность службой или продуктом, которые не включают невиновные стороны нанесения вреда. При этом мы просто могли бы сократить количество вирусных новостей и защитить наши собственные инвестиции одновременно.

#### **Использованные источники:**

1. Редактор Е.М. Сухарев. Обеспечение информационной безопасности в экономической и телекоммуникационной сферах. Книга 2. – М.: Радиотехника, 2003. – 216 с.
2. Крис Скиннер. Будущее банкинга. Мировые тенденции и новые технологии в отрасли. – М.: Гревцов Паблишер, 2009. – 400 с.
3. В.В. Цыганов, С.Н. Бухарин. Информационный менеджмент. Механизмы управления и борьбы в бизнесе и политике. – М.: Академический Проект, 2009. – 512 с.
4. Р.М. Юсупов. Наука и национальная безопасность. – М.: Наука, 2006. – 294 с.
5. Информационные системы в экономике. – М.: Инфра-М, 2012. – 240 с.

**Институт компьютерных технологий и информационной безопасности  
Южный федеральный университет  
Российская Федерация, г. Таганрог**

## **КИБЕРПРЕСТУПЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

Постоянно набирающие обороты, киберпреступления в течение последних нескольких лет ведут к появлению заметного тренда, который требует немедленных действий со стороны организаций, во всех секторах рынка. С ростом числа организованных групп и синдикатов, мотивация запуска кибератак также развивается и стремится вверх.

Хотя все секторы являются потенциальными объектами киберпреступлений, наше исследование киберпреступности предполагает, что банковские и финансовые услуги, фармацевтика и ИТ являются по-прежнему наиболее предпочтительными целями для киберпреступности. Растущая зависимость от ИТ-систем, а также увеличение числа каналов для предоставления услуг также несут ответственность за экспоненциальный рост базы уязвимости, которые могут быть использованы.

Хотя организации понимают необходимость защиты ИТ-инфраструктуры и в значительной степени предпринимают шаги, чтобы защитить её, злоумышленники, не оказываются далеко позади и использовать новые или уже существующие уязвимости в ИТ-системах и процессах является их целью. В ходе нашего исследования, целевые организации были признаны недостаточно защищёнными, когда речь идет о борьбе с этими кибератаками.

В то время, когда люди зависят от технологий в значительной степени больше, чем необходимо с точки зрения безопасности их лично информации. От обмена паролями на работе и вредоносными зараженными или взломанными приложениями и устройствами, люди игнорируют основные принципы безопасности. Наши недавние исследования больших и заметных инцидентов в области кибербезопасности также показали, что методы социальной инженерии сыграли решающую роль в запуске таких нападений.

Когда дело доходит до выявления жертв, злоумышленники сосредоточивали свои усилия на тех целях, где потенциал доходности был значительно выше. Имея это в виду, наиболее предпочтительные цели, как правило, оказываются либо руководство или лица, которые, возможно, уже имеют привилегированный доступ в рамках систем организации.

Прогрессирование кибератак от простых вторжений и кражи информации, в большинстве случаев, связано с необходимостью просто доказать свою точку зрения или продемонстрировать способность проводить

более сложные многоцелевую атаки, которая может длиться в течение длительных периодов времени. Это, как правило, служит в качестве угрозы для постепенного сбора информации, которая может быть конфиденциальной, чувствительной для организаций в вопросе с их клиентами. В любом случае, инциденты такого рода в конечном итоге вредят интересам пострадавшей организации и могут нанести непоправимый ущерб в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Учитывая тот факт, что методы нападения эволюционировали, это не редкость, чтобы прочитать о новой технологии, а затем, довольно скоро наблюдать за тем, как она эксплуатируется. Кроме того, эти новые методы применяются злоумышленниками, чтобы вызвать прямые и косвенные потери их жертвам. В последнее время, атаки, которые используют методы социальной инженерии, порчу и распределенный отказ в обслуживании (DDoS), кибер клеветы и т.д., так как это приобретает все большую популярность и, возможно, потребуется совсем другой и радикальный подход к их решению.

Противодействие киберпреступности не о размещении нескольких устройств ИТ-безопасности в инфраструктуре организации или установке некоторых частей программного обеспечения требует такого подхода, который отличается от того, который использовался до сих пор. Высшее руководство во всех организациях должно понять и признать способы, которыми киберпреступники инциденты могут повлиять на них и вооружиться нужными навыками, методами, и что более важно, людьми, чтобы противостоять этой важной угрозы.

**УДК 004.056.53**

*Захарченко А.Д.*

*студент 4-го курса*

*Белова А.А.*

*студент 4-го курса*

*Горбатенко О.В.*

*студент 4-го курса*

***Институт компьютерных технологий и информационной безопасности***

***Южный федеральный университет***

***Российская Федерация, г. Таганрог***

## **ОСНОВНЫЕ УГРОЗЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 2016**

### **ГОДА И КАК ВЫ МОЖЕТЕ БОРОТЬСЯ С НИМИ**

Это 2016 и Интернет продолжает развиваться, как все больше и больше людей, и даже некоторые неодушевленные предметы приходят в Интернете. Подумайте об этом, вы можете купить холодильники и пылесосы, которые связаны в Интернете в настоящее время.

И с ростом Интернета приходит рост хакерства и кибер преступности. И несмотря на огромные доходы на фронте информационной безопасности, киберпреступность занимает весьма высокую позицию в современном мире.

Поэтому мы составили список некоторых из самых больших угроз информационной безопасности, стоящих перед нами в 2016 году наряду с некоторыми советами о том, как вы можете оставаться в безопасности. Некоторые старые. Некоторые из них являются новыми. Но все они будут распространены в этом году и без немного знаний и много мер предосторожности, вы могли бы найти себя жертвой какой-либо одной из них.

1) Ежегодно хакеры вызывают нарушения в крупные сети и крупные интернет-розничной торговли в надежде на краже ценных данных кредитных карт, которые могут быть проданы на черном рынке или использованы для личной выгоды. С точки зрения этих предприятий розничной торговли, очень важно, чтобы шифровать все данные и сохранить самые современные реализации безопасности, но в качестве клиента вы можете предпринять шаги, чтобы оставаться в безопасности. А именно, вы можете запросить PIN-код и чип-карту из вашего банка, чтобы заменить традиционную дебетовую карту. Эти чип-карты являются гораздо более безопасными, чем их предшественники, и может помочь предотвратить ваших личных данных, украденных вредоносных третьим лицам.

2) Люди, в настоящее время, привыкли использовать мобильные устройства во всех аспектах повседневной жизни. От серфинга в Интернете, чтобы проверить свои банковские счета, мобильные устройства стали широко распространены в современном обществе. К сожалению, мобильные устройства не всегда является наиболее безопасным. Есть несколько способов, с помощью которых вы можете оставаться в безопасности на вашем мобильном устройстве. Например, убедитесь, чтобы активировать параметры шифрования на вашем телефоне. Только загружать приложения из надежных источников, таких как магазин компании Apple или Google Play Store. Пребывание прочь непроверенных WiFi сетей. И больше всего, скачать антивирусное приложение для сканирования телефона на регулярной основе.

3) фишинг атака является собой случай, когда хакеры отправить вам по электронной почте или ссылку в надежде на краже личной информации. Одним из наиболее распространенных тактики фишинга является печально известной "Нигерийский принц" по электронной почте, в котором жестко на его удаче Нигерийский принц предлагает Вам большой платеж, если вы можете просто дать ему какую-то личную информацию, или даже немного денег на помочь ему встать на ноги. В настоящее время, фишинг гораздо более сложные с хакерами строят целевые поддельные веб-сайты, направленные на манипулирование людьми и раздавать драгоценную личную информацию, как банковские номера и пароли. К сожалению, нет серебряной пули для фишинга. Вы просто должны быть бдительными. Никогда не открывайте вложения от

неизвестных отправителей. Не предоставлять личные данные на сайтах, которые не должным образом заверены и, в случае сомнений, не отвечают вообще.

4) банковские кибер атака еще одна кибер угроза. Ежегодно банковская индустрия является одной из главных целей кибер-преступников, и каждый год вы слышите об одном или двух успешных попыток взлома. Это не беспокоиться вас, хотя. Банки тратят большие деньги на решениях безопасности, как шифрование SSL, оценка угроз, вредоносных программ сканирования и весь спектр других продуктов информационной безопасности. И к счастью, если вы находитесь в США, ваши деньги застрахованы FDIC. Но это не значит, что вы не должны быть бдительными и оставаться на вершине ваших счетов в любом случае, просто чтобы быть на безопасной стороне.

Как мы уже говорили, некоторые из этих угроз способны быть устраниены Вами лично. Другие не под вашим контролем. Но это не значит, что вы не можете принимать все меры предосторожности. Вот пять дополнительных советов, которые помогут вам оставаться в безопасности в 2016 году.

1. Используйте надежные пароли. Этот довольно очевидно, но вы будете удивлены, как много людей идут с чем-то легко запомнить (как, скажем, "пароль") вместо того, чтобы что-то безопасное. Используйте пароли, которые содержат последовательности цифр, букв и символов. Ваш пароль не должен быть легко угадать.

2. Не открывайте подозрительные письма и прикрепленные файлы. Если вы не знаете отправителя или расширение файла, скорее всего, они не безопасны.

5) Уничтожение конфиденциальных документов. Мы уже ссылались на это, но если документ содержит конфиденциальную информацию, которую вы должны, вероятно, сжечь его перед тем как выбросить ее.

6) С помощью VPN для обеспечения безопасности подключения к Интернету, если вы на Public WiFi. Общественный WiFi, как известно, небезопасно. Хакеры охотятся на ничего не подозревающих масс в таких местах, как аэропорты и кафе. Всегда используйте VPN, чтобы добавить слой столь необходимой безопасности, когда в сети общего пользования WiFi.

7) Держите антивирусное программное обеспечение в актуальном состоянии. Другой очевидный совет, что многие люди не следуют. Что загрузка обновлений может быть боль. Но в течение двух минут она принимает вас, чтобы сделать это, вы держать себя в безопасности.

#### **Использованные источники:**

1. С.Я. Казанцев, О.Э. Згадзай, И.С. Дубровин, Н.Х. Сафиуллин.

- Информационные технологии в юриспруденции. – М.: Академия, 2012. – 368 с.
2. В.П. Мельников, С.А. Клейменов, А.М. Петраков. Информационная безопасность. – М.: Академия, 2012. – 336 с.
3. А.В. Агапов, Т.В. Алексеева, А.В. Васильев. Обработка и обеспечение безопасности электронных данных. – М.: Синергия, 2012. – 592 с.
4. В.А. Литвинов. Информационные технологии в юридической деятельности. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2012. – 320 с.
5. Ю.И. Коваленко. Правовой режим лицензирования и сертификации в сфере информационной безопасности. – М.: Горячая Линия - Телеком, 2012. – 140 с.

**УДК 004.056.53**

*Захарченко А.Д.  
студент 4-го курса  
Белова А.А.  
студент 4-го курса  
Горбатенко О.В.  
студент 4-го курса*

*Институт компьютерных технологий и информационной безопасности  
Южный федеральный университет  
Российская Федерация, г. Таганрог*

**МЕРЫ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ  
ОБЩЕСТВЕННЫХ СЕТЕЙ WI-FI**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрена проблема безопасности информации при использовании общественных Wi-Fi сетей, предложены основные советы по работе с таковыми и повышению уровня защищённости Вашей информации.

**Ключевые слова:** Шифрование, интернет, сети, сайт, информация, веб-адрес, безопасность, пароль, веб-браузер, программное обеспечение, удалённый доступ.

Шифрование является ключом к поддержанию конфиденциальности Вашей персональной информации в Интернете. Шифрование преобразует информацию, которую вы хотите отправить через Интернет в код так, чтобы она не была доступна для других. При использовании беспроводных сетей, лучше отправлять личную информацию, только если она зашифрована или при использовании защищенной сети Wi-Fi. Зашифрован сайт защищает только информацию, передаваемую на этот сайт. Надежная беспроводная сеть шифрует всю информацию, которую вы отправляете с помощью этой сети. Если вы используете электронную почту, обмениваетесь цифровыми фотографиями и видео, используете социальные сети, или банк онлайн, вы посыпаете личную информацию через Интернет. Информация, которую вы отправляете хранится на сервере - мощном компьютере, который собирает и доставляет контент. Многие веб-сайты, такие как банковские сайты,

используют шифрование для защиты информации. Для того, чтобы определить, использует ли сайт шифрование, обратите внимание на протокол HTTPS в начале веб-адрес ("S" в названии свидетельствует о использовании шифрования). Некоторые веб-сайты используют шифрование только на странице входа, но если какая-либо часть вашего сеанса не зашифрованы, вся ваша учетная запись может быть уязвимой. Посмотрите на протокол HTTPS на каждой странице, которые вы посещаете, а не только при входе в систему.

Заштите себя при использовании общественных сетей Wi-Fi, вот несколько советов:

- 1) При использовании точки доступа Wi-Fi, прежде чем войти в систему или отправлять личную информацию на веб-сайты, которые вы знаете убедитесь в наличии шифрования. Для обеспечения безопасности, весь свой визит на каждый сайт должен быть зашифрован - от времени, когда вы зашли на сайт, пока вы не выйдите. Если вы думаете, что вы вошли в зашифрованной сайт, но обнаружили себя на незашифрованной странице, выйдите сразу.
- 2) Не забывайте выходить при использовании какой-либо учетной записи, выходите из системы.
- 3) Не используйте один и тот же пароль на разных сайтах. Это может дать кому-то шанс получает доступ к одной из ваших учетных записей что может привести к получению доступа ко многим из ваших учетных записей.
- 4) Многие веб-браузеры оповещения пользователей, которые пытаются посетить мошеннические веб-сайты или загружать вредоносные программы. Обратите внимание на эти предупреждения, и сохраняйте ваш браузер и программное обеспечение в безопасности.
- 5) Если вы регулярно получаете доступ к онлайн-счетам через Wi-Fi точки доступа, с помощью виртуальной частной сети (VPN). Сети VPN шифруют трафик между вашим компьютером и Интернетом, даже по незащищенным сетям. Вы можете получить персональный VPN учетную запись от поставщика VPN услуг. Кроме того, некоторые организации создают виртуальные частные сети для обеспечения безопасного удаленного доступа для своих сотрудников.
- 6) Некоторые Wi-Fi сети используют шифрование: WEP и WPA среди них являются наиболее распространенными. WPA2 является самым сильным. шифрование WPA защищает вашу информацию от общих программ взлома. WEP не может. Если вы не уверены в том, что вы в сети WPA, используйте те же меры предосторожности, как на незащищенной сети.

Установка в браузер дополнений или плагинов может помочь, например, Force-TLS и HTTPS-Anywhere бесплатные Firefox дополнения, которые заставляют браузер использовать шифрование на популярных веб-сайтах, как правило, не зашифрованных. Они не защищают вас на всех сайтах - обратите

внимание на протокол HTTPS в URL, чтобы знать является ли сайт безопасным.

**УДК 004.9**

*Потапова В. А.  
магистрант 2 курса  
факультет Компьютерных технологий  
и информационной безопасности*

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ОНТОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ КОМПЕТЕНЦИЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ВУЗА**

*Повышение качества подготовки в вузах тесно связано с совершенствованием образовательных программ с учетом требований работодателей, закрепленных в профессиональных стандартах. Требования профессиональных стандартов могут быть реализованы в образовательных программах путем создания адекватной модели компетенций специалиста. В статье рассматриваются вопросы построения онтологической модели компетенций образовательных программ вуза. Созданная модель может быть использована для анализа и модернизации образовательных программ, учебных планов и рабочих программ.*

*Ключевые слова: образовательная программа вуза, требования работодателей, профессиональные стандарты, компетенции, онтологическая модель*

## **FORMATION OF AN ONTOLOGICAL COMPETENCY MODEL FOR THE UNIVERSITY EDUCATIONAL PROGRAMS**

*Improving the quality of training in universities is closely linked to the improvement of educational programs taking into account employers requirements in professional standards. The requirements of professional standards can be implemented in educational programs by constructing an adequate competency model of a specialist. The article deals with the construction of an ontological competency model for University educational programs. The created model can be used for analysis and modernization of educational programs, curricula and educational programs.*

*Key words: university educational programs, the employers requirements, professional standards, competencies, ontological model*

В настоящее время важным моментом в совершенствовании образовательного процесса является учёт требований работодателей, так как именно они определяет уровень и структуру спроса на рынке труда. Возникает необходимость в непрерывном совершенствовании образовательных программ с учетом требований работодателей,

закрепленных в профессиональных стандартах. Следовательно, для повышения качества образовательного процесса и обеспечения последующего трудоустройства выпускников необходимо осуществлять непрерывный мониторинг соответствия формируемых компетенций выпускников требованиям бизнеса, а структуры и содержания образовательных программ структуре компетенций профессиональных стандартов [1].

Для обеспечения вуза эффективными средствами оценки качества и модернизации образовательных программ создается онтологическая модель, с помощью которой можно производить оценку содержания образовательных программ вуза на соответствие требованиям работодателей.

В профессиональных стандартах по ИТ-профессии сформированы требования к специалисту в виде набора трудовых функций, подлежащих исполнению. В свою очередь, каждая образовательная программа характеризуется оригинальной структурой набора компетенций, закрепленных образовательным стандартом. С помощью онтологической модели можно провести оценку соответствия профессиональных компетенций различных образовательных программ требованиям профессионального стандарта.

Разработка онтологий используется для описания структуры и содержания определенной проблемной области в целях последующей интеграции информации. В онтологической модели сущности предметной области группируются в классы с определенными свойствами и ограничениями. В результате полного описания объектов и их свойств предметная область представляется как сложная иерархическая база знаний, над которой можно осуществлять интеллектуальные операции, такие как семантический поиск, группировка, агрегация, обобщение данных [2].

В онтологической модели мы рассматриваем множество образовательных программ и профессиональных стандартов, представленных в виде совокупности образовательных (профессиональных) компетенций, а также отношения между ними (использования, соответствия). Описание отношений необходимо для последующей реализации информационных запросов пользователей.

Для каждой образовательной программы приводится набор образовательных компетенций. А для профессионального стандарта – набор профессиональных требований. Отношения между классами помогут далее определить степень соответствия каждой образовательной программы профессиональному стандарту и между собой. Благодаря созданию онтологической модели появляется возможность анализа и интеграции информации из разных источников, возможность ее совместного использования, в том числе при создании информационных систем и сервисов [3].

Для создания модели предметной области отдельной специальности

нами был использован редактор онтологий Protégé 4.2. Построенная онтология определяет общий тезаурус для вуза и работодателей, совместно использующих информацию о компетенциях специалистов по данной предметной области. На рис. 1 приведен фрагмент онтологической модели компетенций образовательных программ вуза, соотнесенных с требованиями профессиональных стандартов в сфере ИТ.

На рис.2 представлено графическое изображение модели компетенций образовательных программ вуза.

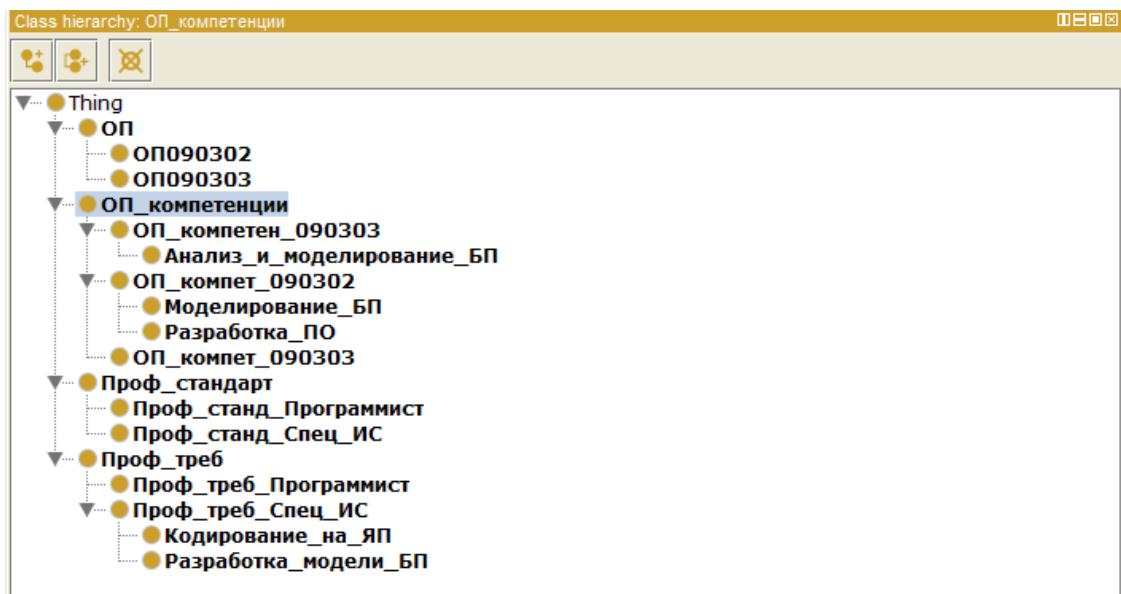


Рисунок 1 – Фрагмент онтологической модели компетенций образовательных программ вуза

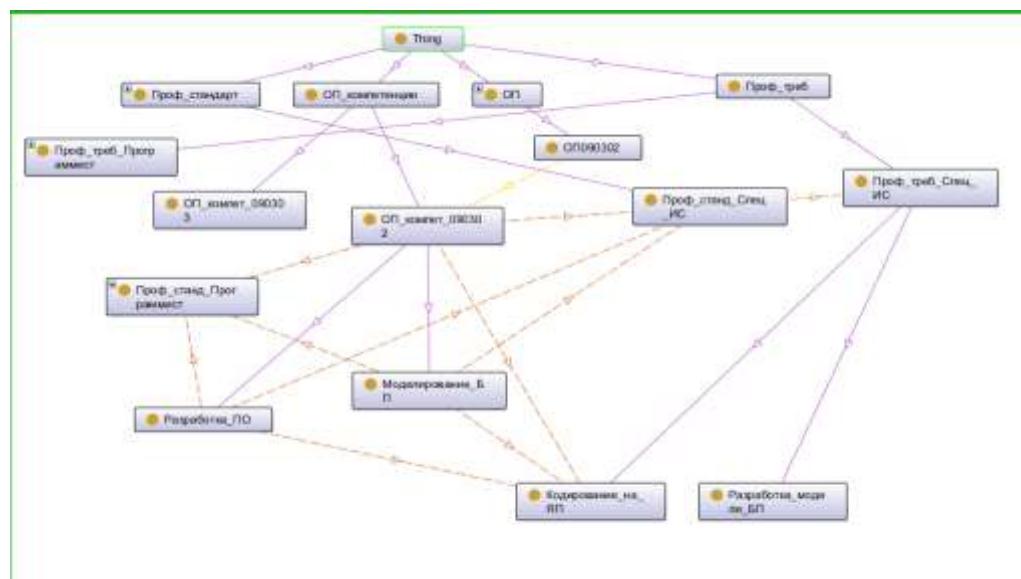


Рис. 2 Онтограф, представляющий онтологическую модель компетенций образовательных программ вуза (фрагмент)

Созданная онтологическая модель дает целостное описание структуры компетенций образовательных программ в соответствии с требованиями к специалисту, заложенными в профессиональных стандартах. Далее эта модель может быть использована для модернизации структуры и содержания образовательной программы, учебных планов и рабочих программ. В результате процесс формирования образовательных программ становится более гибким и адаптивным, учитывающим современные требования рынка труда.

**Использованные источники:**

1. Шполянская И.Ю., Мисиченко Н.Ю. Анализ требований работодателей в системе поддержки трудоустройства выпускников вуза//Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». 2009. № 28. С. 330-337.
2. Шполянская И.Ю., Мирошниченко И.И. Онтологическая модель информационно-образовательной среды учебного подразделения вуза // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2010. № 31. С. 201-209.
3. Шполянская И.Ю. Референтная онтологическая модель бизнеса как основа создания WEB-ориентированных систем и сервисов // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2015. № 2 (50). С. 220-226.

**УДК 339.138**

**Шилина С.В.**

*студент 4 курса*

*направление «Экономика»*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Липецк*

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ  
МОЛОДЕЖИ**

*Аннотация: В данной статье рассмотрены результаты социологического опроса по вопросам потребительских предпочтений, проведенного среди жителей г. Липецка в возрасте 18-29 лет.*

**THE RESEARCH OF CONSUMER PREFERENCES OF YOUNG PEOPLE**

*Annotation: This article describes the results of the sociological survey on the issues of consumer preferences conducted among residents of the city of Lipetsk in the 18-29 age group.*

*Ключевые слова: маркетинг, выбор товара, реклама.*

*Keywords: marketing, product selection, advertising.*

## **Цели и задачи исследования**

Исследование потребительских предпочтений молодежи г. Липецка проведено с целью изучения интересов данной группы населения на рынке товаров и услуг.

Исследование проводилось в г. Липецке в октябре 2016 г.

**Объект исследования** — потребительские предпочтения молодежи.

В качестве субъекта исследования выступали жители г. Липецка в возрасте от 18 до 29 лет. Объем выборки – 100 человек.

## **Результаты исследования**

### **Критерии покупки**

Респондентам был задан вопрос закрытого типа: «Какой критерий влияет на решение о покупке товаров в первую очередь?». Результаты исследования критериев приведены на рисунке 1.

Какой критерий влияет на решение о покупке товаров в первую очередь?

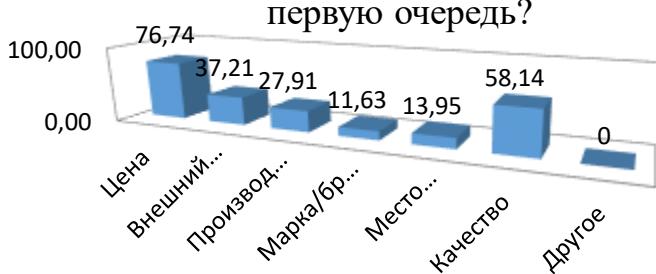


Рисунок 1. Критерии покупки

На первом месте стоят критерии, связанные с ценой и качественными характеристиками продукта. Важность ценового фактора отмечают большинство (76%) опрошенных. Интересно, что ценовой фактор преобладает над качественными показателями. Внешний вид товара важен для 37% опрошенных, производитель – для 27%, место покупки — для 13%, меньше всего респонденты обращают внимание на марку или бренд товара. При этом 60% опрошенных предпочитают товары неизвестной марки, но хорошего качества и низкой цены, а 40% - известных марок, но немногого дороже, из чего можно сделать вывод, что молодые люди не готовы переплачивать за известность марки товара.

По какой причине Вы можете отказаться от покупки товара?

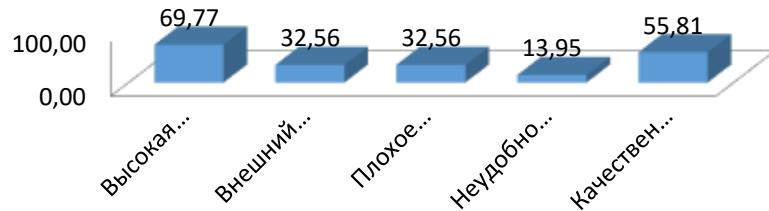


Рисунок 2. Факторы, влияющие на покупку товара

Большинство респондентов готовы отказаться от покупки товара при слишком высокой цене и неудовлетворительных качественных показателях.

Данная информация подтверждает предыдущий вывод о том, что основными факторами при выборе товаров являются цена и качество. На вопрос «Где Вы предпочтете покупать товары?» большинство опрошенных ответили, что предпочитают покупать товары в супермаркетах крупных торговых фирм рядом с домом (рис.3).

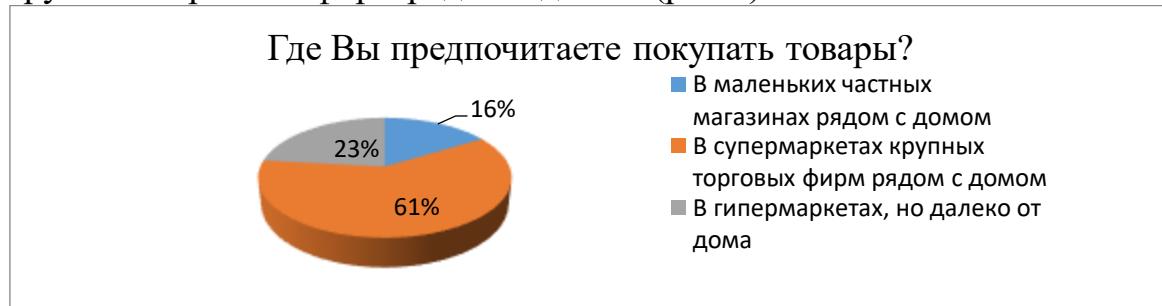


Рисунок 3. Выбор торговых точек при покупке товаров

55,81% респондентов считают ассортимент данных торговых точек большим, 37,21% - средним, лишь 4,65% считают огромным ассортимент товаров, 2% опрошенных затруднились с ответом.

#### *Анализ эффективности рекламных средств*

В данном исследовании представлен анализ эффективности рекламных источников получения информации по продвижению продукции (рис. 4).



Рисунок 4. Эффективность рекламных источников получения информации  
Самым эффективным источником получения рекламы товара является телевизионная реклама (33%). При этом 65% опрошенных иногда смотрят передачи о потребительском поведении, маркетинге, товарах и услугах (например, «Контрольная закупка», «Теория заговора» и т.д.), а 35% - совершенно не интересуются данными передачами. Информационные щиты и рекламные буклеты посчитали эффективными 26% и 22% респондентов. 19% выбрали Интернет-ресурсы. Воздействия на целевую аудиторию не имеют реклама на радио и в газете (рис.5).

На вопрос «Как часто Вы участвуете в торговых акциях?» большинство респондентов ответили, что часто или скорее часто участвуют в таких акциях, 39% редко или скорее редко участвуют в торговых акциях, а 12% совсем не участвуют в подобного рода акциях.

При покупке товара новой марки большинство опрошенных ориентируются

на мнения близких и знакомых – 61% (рис. 6), 23% - на собственные знания и опыт, и только 2% - на информацию, полученную из СМИ, что отражает необходимость развития данной сферы распространения информации среди покупателей.



Рисунок 5. Участие в торговых акциях



Рисунок 6. Ориентиры при покупке нового товара

## Выводы

Значительная часть потребителей в возрасте 18-29 лет указали в качестве основных критериев, влияющих на совершение покупки, цену и качество, при этом марка/бренд как критерий выбрало наименьшее число опрошенных. Это говорит о небольшой роли имиджа производителя и высокой роли цены, что можно объяснить непростой экономической ситуацией в стране и сокращением доходов населения.

Анализ информационных источников, на которые основываются покупатели при выборе товаров, показал, что самым эффективным источником рекламы является именно телевизионная реклама, однако при покупке товаров новой, неизвестной марки большая часть потребителей ориентируется на отзывы близких и знакомых, а также – на собственные знания и опыт. Таким образом, развитие рекламных источников информации позволит покупателям в возрасте 18-29 лет лучше ориентироваться на рынке товаров и услуг.

# СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 378

Алеева Ю. В., к.пед.н.

доцент

кафедра «Педагогики»

Алтайский государственный педагогический университет

Россия, г. Барнаул

## КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТОВ

В статье рассматривается процесс формирования физической культуры студентов с позиции культурологического подхода на данную проблему. Раскрываются общие понятия «культура» и «физическая культура». В работе отмечено, что культурологический подход к образованию в вузах России как часто совокупного социального опыта требует, чтобы и в учебной дисциплине «физическая культура», и в каждом виде и форме внеучебной деятельности студентов его идеи получали наиболее полное воплощение; он подчеркивает собственно культурную сторону организации их жизнедеятельности, учения, быта, мышления.

**Ключевые слова:** процесс формирования, культура, физическая культура, формирование физической культуры студентов.

## CULTUROLOGICAL APPROACH AS BASIS OF FORMATION OF PHYSICAL CULTURE OF STUDENTS

*In article process of formation of physical culture of students from a position of culturological approach on this problem is considered. The general concepts "culture" and "physical culture" reveal. In work it is noted that culturological approach to education in higher education institutions of Russia as often cumulative social experience demands that and in a subject matter "physical culture", and in each look and a form of extracurricular activities of students of his idea received the fullest embodiment; he emphasizes actually cultural party of the organization of their activity, the doctrine, life, thinking.*

**Keywords:** formation process, culture, physical culture, formation of physical culture of students.

Постиндустриальное общество с его ценностями обуславливает необходимость перехода к новой, гуманистической образовательной парадигме. Становление такой парадигмы предполагает преодоление ряда основных противоречий между развивающейся культурой и доминирующим традиционным способом «передачи» прошлого социального опыта [6].

Предметом нашего исследования является формирование физической культуры студентов, поэтому следует, во-первых, остановиться на понятии «формирование»

В отечественной науке выработано понимание формирования как процесс придания определенной формы, законченности, составление,

образование чего-либо.

Применительно к педагогике формирование обычно связывается с развитием новых качественных отношений посредством обучения и воспитания; как процесс целенаправленного, организационно оформленного взаимодействия всех субъектов воспитания, где влияние педагога на сознание, волю, эмоции воспитуемых, на организацию их жизни и деятельности служит формированию у них требуемых качеств и обеспечения успешного достижения заданных целей [1].

Прежде чем мы перейдем к исследованию «физической культуры», необходимо раскрыть понятие «культура».

В «Российском энциклопедическом словаре» культура определяется как совокупность созданных человеком в ходе его деятельности специфических жизненных форм, а также сам процесс их создания и воспроизведения [8].

В работах зарубежных ученых культура рассматривается с религиозных, идеалистических и материалистических точек зрения.

Ученый-педагог С.И. Гессен придерживается мнения, что понятие «культура» обозначает совокупность трех слоев жизни современного человека: образованность, гражданственность, цивилизация [3].

Развитие теоретических представлений о профессионально-педагогической культуре имеет большое значение для подготовки научно-педагогических кадров высшей школы через, аспирантуру, докторантуру, систему повышения квалификации. Особую перспективность и практическую значимость исследований Поповой Н.В. имеет в настоящее время в связи со значительным притоком молодых преподавателей, как правило, не имеющих достаточной педагогической подготовки [7].

Культурообразующая деятельность педагогов направлена на формирование личности студентов; как ведущую воспитательную силу преподавателя нельзя представить без освоения накопленных человечеством культурных богатств; личное проявление культуры, освоенное преподавателем, выражается в его профессиональной деятельности, поведении, отношениях, повседневной жизни.

Культура личности включает в себя такое наличие свойств, качеств, ориентаций, которые позволяют ей развиваться в гармонии с общественной культурой, проявлять гармонию знаний и творческого действия, чувств и общения, физического и духовного; разрешать противоречия между природой и производством, трудом и отдыхом, физическим и духовным, обществом и личностью[4].

Наличие в общей культуре студентов такой составляющей, как физическая культура, дает основание утверждать, что культура – явление целостное и реализует она себя соответствующим образом. Своими элементами она представлена в обучении, в общении и отдыхе, в самообразовании и самосовершенствовании и т.п. Физическая культура

представляет базовое начало социально-культурного бытия индивида, основополагающую модификацию общей культуры.

В учебной деятельности студентов находят отражение три формы проявления его сущностных сил – культуросозидающая, освоение культурных ценностей, личностное проявление культуры.

Студенты, занимающиеся в рамках учебных занятий различными средствами физического воспитания, с различной физической подготовкой и с разным уровнем физического здоровья, выполняя учебную программу, не всегда испытывали морального и физического удовлетворения, так как некоторые моменты учебной программы были им непосильны [5].

В работах педагогов рассматривается проблема снижения интереса студентов к физической культуре, обосновывается необходимость раскрытия внутренних резервов личности студента, а именно – его мотивации [2].

Физическая культура студентов рассматривается как качественное, системное и динамичное образование личности, характеризующееся определенным уровнем их физического развития и образованности, осознанием способов достижения этого уровня и проявляющееся в разнообразных видах и формах деятельности, побуждаемой потребностно-мотивационной сферой.

Процесс формирования физической культуры, осуществляется в комплексе с нравственным, трудовым, умственным, эстетическим, идеино-политическим и направлен на физическое самосовершенствование личности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что культурологический подход к образованию в вузах России как часто совокупного социального опыта требует, чтобы и в учебной дисциплине «физическая культура», и в каждом виде и форме внеучебной деятельности студентов его идеи получали наиболее полное воплощение; он подчеркивает собственно культурную сторону организации их жизнедеятельности, учения, быта, мышления.

#### **Использованные источники:**

1. Алеева, Ю.В., Казанцева, В.В. Теоретические основы формирования профессиональной направленности личности будущих специалистов социально-культурной сферы // Вестник Алтайского государственного педагогического университета. – 2016. - № 3 (28). – С. 59-63.
2. Алеева, Ю.В., Попова, Н.В. Педагогические условия формирования мотивации студентов к занятию физической культурой // Мир науки, культуры, образования. – 2015. - № 2 (51). – С. 7-10.
3. Гессен, С.И. Основы педагогики. Введение в прикладную философию. – М.: Школа-Пресс, 1995. – 448 с.
4. Киселева, Ю.В., Попова, Н.В. Педагогические условия формирования культуры учебной деятельности студентов // Мир науки, культуры, образования. – 2009. - № 5. – С. 273-276.
5. Попова, Н.В. Эстетическое воспитание студентов на занятиях по физической культуре // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 9

- (15). – С. 444-447.
6. Попова, Н.В. Пути развития личности педагогов и студентов в контексте физкультурно-спортивного образования // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 7 (13). – С. 445-448.
7. Попова, Н.В., Киселева, Ю.В. Профессионально-педагогическая культура преподавателя вуза // Мир науки, культуры, образования. – 2010. - № 5. – С. 206-208.
8. Российский энциклопедический словарь: В 2 кн. / Гл. ред. А.М.Прохоров. - М.: Большая Российская энциклопедия, 2001. Кн. 1: А-Н. - 1023 с.

*Андреева И.В., к.филол.н.*

*вед. науч. сотрудник*

*Балданмаксарова Е.Е., д-р филол. наук*

*глав. науч. сотрудник*

*Тудвасеева З.К., к.пед.н.*

*вед. науч. сотрудник*

*Центр этнокультурной стратегии образования*

*ФГАОУ «Федеральный институт развития образования»*

*Россия, г. Москва*

## **ИНОВАЦИИ И ТРАДИЦИИ В ОБУЧЕНИИ ДЕТЕЙ, СЛАБО ВЛАДЕЮЩИХ РУССКИМ ЯЗЫКОМ**

**Аннотация:** В статье рассматривается роль современных и традиционных технологий в практике обучения русскому языку детей, слабо владеющих русским языком; с помощью традиционных методик предлагается усовершенствовать работу над словом, над текстом.

**Ключевые слова:** миграционные процессы, поликультурная образовательная среда, коммуникативная направленность, «диалог культур», сравнительно-сопоставительный метод, инновационные технологии, традиционные методики.

Интенсивные внешние миграционные процессы в России начались в 90-ые годы XX столетия. Распад советского государства, в результате которого за пределами своей страны оказались миллионы русских людей, а также представители других этносов (бывших граждан СССР), обусловил огромный приток населения из других государств и проблемы, возникшие в связи с этим фактором. Уровень владения русским языком у прибывающих явно недостаточен, что затрудняет процесс их интеграции и социализации. Растёт число детей, не владеющих или слабо владеющих русским языком. Традиции в решении методических проблем, связанных с обучением этого контингента детей, ещё не сложились. Однако признаётся, что самой эффективной формой обучения, отвечающей запросам и возможностям слабо говорящих на русском языке обучающихся, является современная школа. Усиление

процессов внутренней миграции в значительной степени актуализируют вопрос о соотношении инновационных технологий и традиционных методов в обучении русскому языку. В городских общеобразовательных организациях появляется всё больше классов с обучающимися – носителями родных языков и культур, не владеющими или слабо владеющими государственным языком Российской Федерации. Дети, не владеющие русским языком, как правило, прибывают в Россию из других государств. Дети, слабо владеющие русским языком, прибывают из субъектов РФ, где образовательная деятельность организована на двуязычной основе и где необходим учёт специфики языков народов России, входящих в разные языковые группы. В практике работы российских школ дети, слабо владеющие русским языком, обучаются в смешанных классах, что порождает значительные трудности в работе учителей.

Цель данной статьи – определить оптимальное соотношение инноваций и традиционных методик в структуре современного урока русского языка при обучении детей, слабо владеющих русским языком. Статья написана в рамках Государственного задания № 27.285.2016/НМ, финансируемого Минобрнауки России.

К числу базовых лингводидактических принципов обучения языкам в условиях двуязычия традиционно относят следующие:

- коммуникативная направленность обучения;
- опора на знания и умения по родному языку (при обучении русскому и опора на знания и умения по русскому языку – при обучении республиканскому государственному или этническому родному языку);
- обучение языкам в контексте «диалога культур» [1. с.236-237]

Принцип коммуникативной направленности обучения подразумевает активное включение учащихся в продуктивную речевую деятельность, чему способствует применение новых технологий обучения, например таких, как игровые технологии, технологии арт - педагогики, проведение театрализованных уроков, имитационного моделирования, заочных путешествий. Известно, что применение игровых технологий в обучении повышает жизненный тонус учащихся, уровень эмпатии и облегчает общение на изучаемом языке [2].

Применение принципа коммуникативной направленности обучения в современных условиях позволяет решать не только коммуникативные задачи, обозначенные в требованиях Федерального государственного образовательного стандарта общего образования, но одновременно позитивно влиять на межэтническое взаимодействие, межнациональное согласие, устанавливаемые в процессе обучения на личностном уровне. Не менее важны учебная и культурологическая составляющие содержания образования детей, слабо владеющих русским языком, особенно на начальном этапе обучения. Как отмечал Кузьмин М.Н. «организация ценностной корреляции содержания образования государственных образовательных стандартов» является

ведущим государственным механизмом «гармонизации, совместности разнородных культурных ценностей и ценностных систем», что должно быть ведущим принципом «диалога культур» [7. с.54].

К сожалению, в настоящее время не достаточно хорошо разработан данный принцип в учебной практике реализации «диалога культур». Артеменко О.И. [8. с.13-15] отмечает, что он разрабатывался и применялся в XX веке в школьной образовательной деятельности двумя институтами: НИИ национальных школ Министерства просвещения РСФСР (до 2005г. Институт национальных проблем образования) и НИИ преподавания русского языка в национальной школе АПН СССР (до 2014 Центр преподавания русского языка РАО). Сущность такого подхода в процессе обучения языку и литературе сводится к тому, чтобы знакомить учащихся с реалиями русской культуры (а это необходимо при обучении русскому языку), не отгораживаясь от реалий родной культуры. Для этого осуществляется сравнение, сопоставление функционально однородных, тематически близких реалий русской и родной культуры, сопоставимых языковых фактов. Использование в практике преподавания принципа «диалога культур» помогает учащимся разных национальностей ориентироваться в многоцветии языков и культур нашей страны, самостоятельно отыскивать в реалиях разных культур то общее, что нас объединяет, а не разъединяет.

Обучение русскому языку в контексте «диалога культур» - одна из современных стратегий развития межэтнического диалога на личностном уровне, применяемых в школе. В эффективности её применения убеждает педагогическая практика.

Принципы коммуникативной направленности, «диалога культур» реализуются во взаимосвязи с важнейшим принципом обучения русскому языку носителей иного языка и культуры, а именно, с принципом опоры на знания по родному языку обучающихся, учёта структурно-типологических сходств и различий русского и родных языков. Не случайно современный исследователь Артеменко Н.А. замечает: «Современная лингвистика большое внимание уделяет сопоставительному анализу языков, где основную роль играет контрастивная лингвистика. Сравнительная типология языков представляет собой относительно молодое и весьма перспективное лингвистическое направление, которое касается разных языковых уровней. В этой связи метод синхронно-сопоставительного исследования языков является ведущим» [3 с.76].

Применение принципа опоры на знания, полученные при обучении второму языку, в условиях модернизации системы образования актуализировало потребность в расширении сравнительно-сопоставительного изучения таких разделов школьного курса русского языка, как фонетика (орфоэпические нормы), словообразование, лексика и фразеология, грамматика. Актуальность приобретает изучение живых лексических взаимосвязей русского и других языков народов России,

сопоставления в области фразеологии, морфологии и синтаксиса. Сюда же следует отнести изучение речевого этикета (правил приветствия, поздравления с праздниками, правил вежливости и др.). Изучение в сопоставительном плане речевого этикета русского и других народов нашей страны таит в себе большие образовательные и воспитательные возможности.

Современный урок обучения языку характеризует чётко поставленная цель, актуальность педагогических задач. В центре внимания учителя, в соответствии с требованиями ФГОС, оказывается формирование креативной личности, развитие творчества, самостоятельности обучающихся в принятии решений, в получении необходимых знаний, в формировании коммуникативных навыков, в освоении алгоритмов универсальных учебных действий (УУД). Урок, как правило, ведётся в динамичном темпе с широким использованием наглядности. Характерна информационная насыщенность уроков, разнообразие заданий, тренингов, «мозговых атак», работа с ключевыми словами, кластерами, синквейнами [4. с.10]. Урок строится так, чтобы обучающиеся имели возможность самостоятельно «открыть» для себя предмет изучения, чтобы каждый урок стал событием в жизни ребёнка. С этой целью, например, в 4-ых классах используется комплекс игр и квестов, направленных на развитие фонематического слуха детей, закрепление знаний о звуке и букве, слоге и слове, формирование навыков звукобуквенного анализа. Творчески используется технология образовательного квеста в 5-ых классах, что позволяет активизировать в процессе обучения культурологическую составляющую, вызвать у пятиклассников интерес к изучению русского языка и русской культуры, к истории нашей многонациональной страны. Даёт положительный результат применение «кейс-метода».

Активные процессы в современном русском языке, связанные с изменением потребностей общества, речевого поведения носителей языка, усилением влияния разговорной стихии диктуют необходимость повышения внимания к формированию навыков правильного произношения на русском языке, внимания к тексту, стилистике, культуре речи. Однако именно при работе с текстом, в том числе художественным, увлечение освоением новых технологий зачастую превращается в самоцель и уводит обучающихся от непосредственной работы над словом, над словесным образом, без которой невозможно подлинное, а не поверхностное понимание и художественных, и публицистических текстов. В центре образовательного процесса с использованием компьютерных технологий оказывается не звук, не слово, не художественный образ, а процесс формирования компьютерной грамотности. Но установка лишь «на глобальное понимание» художественного текста как определённой информации «отучает учеников читать, делает их безразличными к художественной форме, глухими к красоте и выразительности настоящего литературного языка»[5.с.220].

Развитие эмоциональной сферы, личностных качеств обучающихся, воспитание внимательного, бережного отношения к художественному слову, тексту представляются актуальными задачами учителей-словесников в любой аудитории. Решению этих задач способствуют такие проверенные практикой, традиционные способы работы с текстом, как «чтение текста с остановками» или «замедленное чтение», создание «исследовательской лаборатории» на уроке литературы, лингвистический, анализ и комментирование текста. Перспективны в лингводидактическом плане задания, связанные с проведением стилистических экспериментов, таких, как анализ «смешанных» текстов, составленных из текстов разных стилей, сопоставление фрагмента подлинного художественного текста с его вариантом, лишенным всех языковых средств выразительности и др.[6 с. 255-257 ].

Работу с текстом желательно сопровождать творческими заданиями: прочитать текст, высказать своё согласие/несогласие, обосновать свою точку зрения; создать собственный текст по проблеме; обсудить проблему, поднятую в тексте, с соседом по парте, в группе; подготовить выступление на телевидении, прокомментировать слайды, озвучить соответствующий видеосюжет и т.д.

#### **Использованные источники:**

1. Филологическое образование на начальном этапе обучения в двуязычной образовательной среде/ Монография. Под общей ред. Артеменко О.И.-М.: ИНПО, 2009.- 376с.,табл.
2. Безрукова В.С. Современный урок в школе.- Кн.2.- Электронная библиотека журнала «Директор школы» 2009
3. Артеменко Н.А. К вопросу о межъязыковой лексической омонимии в русском и польском языках /ВНС «Единый всероссийский научный вестник» №4 апреля 2016, ч.2
4. Форум педагогического мастерства. Учебно-методическое пособие по материалам Всероссийского мастер-класса учителей родных, включая русский, языков 2011-2013гг./ Под общ. ред. Артеменко О.И. -М.: ИНПО, 2015.-332 с.
5. Шанский Н.М. В мире слов /Пособие для учителей. – М: Просвещение, 1971.- 255с.
6. Рудяков А.Н., Фролова Т.Я., Быкова Е.И. Русский язык: Учебник для 10 классов общеобразовательных учебных заведений с русским языком обучения.- К.: Грамота, 2010.- 288 с.: ил.
7. Кузьмин М.Н. и др. Концепция национальной школы: Цели и приоритеты содержания образования. – М.: ИНПО, 1994. -56 с.
8. Артеменко О.И. Полиэтничность России: государственная образовательная и языковая политика. / Тематическое приложение к журналу «Вестник образования», №2, 2008. – 80 с.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ГУМАННЫХ ВВЗАИМООТНОШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ**

*Статья посвящена актуальной теме педагогическому общению между участниками педагогического процесса. Основной формой во взаимоотношениях между педагогом и обучаемым является педагогическое общение. В статье подробно рассматриваются различные виды и стили педагогического общения. Так же описываются влияние личностных качеств и характера поведения педагога на обучаемых.*

*Ключевые слова педагогическое общение, педагогический процесс, педагог, обучаемый, педагогические взаимоотношения.*

Проблема гуманизации педагогического общения в учебном процессе всегда была актуальна. Многие ученые, такие как Кан-Калик, А.В. Петровский, Я.Л. Коломина и М.Н. Кондратьев всегда обращали на нее своё внимание.

Основной формой взаимоотношений между педагогом и обучаемым является педагогическое общение. Цель и содержание такого общения заранее определены, так же как и роли участников педагогического процесса.

Характер общения педагога с учащимся является, прежде всего, профессиональным. Где основным критерием считается соответствующий уровень знаний, умений и навыков. Помимо этого, большое влияние на ученика оказывает и личностный характер общения, так как жизненные ценностные ориентации педагогической позиции и интересы учителя напрямую влияют на формирование личности ученика и его жизненообразующие качества.

А.А. Леонтьев делил педагогическое общение на социально-ориентированное и личностно-ориентированное [3 с.29]

Социально-ориентированное общение включает в себя проведение лекций, докладов и иное. Оно позволяет решить социально-значимые задачи, организовать социальное взаимодействие.

При личностно-ориентированном общении работа учителя направлена на индивидуальное взаимодействие с учениками, как в учебном процессе, так и в личностных взаимоотношениях.

На практике эти виды общения комбинируют. Например, при объяснении новой темы, учитель сначала дает новый материал ученикам, а после уже работает с ними в индивидуальном порядке (вызывает к доске, задает вопросы и т.д.).

В итоге, в процессе обучения, у обучаемых складываются групповая и индивидуальная оценки учителя. У преподавателей, в свою очередь, так же, на основании предъявляемых требований к уровню знаний и личностных качеств, формируется отношение к своим ученикам. Эти взаимоотношения сильно зависят от личностно-педагогических качеств учителя и влияния на учеников в роли референтного лица.

Крайне важна способность педагога анализировать, свою позицию в общении с учениками и предпринимать все усилия, чтобы интерес обучаемых, как в личностной, так и в учебной сфере, не угасал по отношению к своему преподавателю.

Выдающиеся психологи как А.В. Петровский, Я.Л. Коломина и М.Н. Кондратьев выделяют 3 стиля педагогического общения: авторитарный, демократический и попустительский [4 с.94].

Педагог, владеющий авторитарным стилем общения, руководствуясь опекой и диктатом, всегда самостоятельно решает все вопросы, связанные с жизнедеятельностью школьного коллектива и каждого ученика в частности. Любые инициативы школьников не приветствуются и в большинстве случаев подавляются. Оценивают своих учеников такие педагоги только лишь по знаниям и успеваемости, не обращая внимания на их личностные качества. При возникновении конфликтных ситуаций, педагог с авторитарным стилем общения всегда осуждает виновника, не вникая в побуждающие его на это факторы. Такой педагог зациклен только на своем, всегда верном, по его мнению, решении. Подобное отношение всегда сильно оказывается на эмоциональной атмосфере в классе. Успеваемость школьников у такого педагога обычно неудовлетворительное, дисциплина плохая, а отношение к учителю и его предмету негативное. Другими словами, педагог лишь формально выполняет свои обязанности, а на практике выходит, что нет ни коллектива, ни заинтересованности класса к изучаемому предмету.

Особенностями такого общения является большая дистанция между участниками педагогического процесса, отсутствие доверия и желания у педагога наладить контакты со своими учащимися.

Совершенным противоположным считается демократический стиль общения, который иногда называют стиль содружества.

Особенностью этого стиля является взаимоприятие и взаимоориентация.

В этом случае, педагог максимально заинтересован в установлении доверия со своими учащимися и ориентирован на раскрытие их личностных качеств. Атмосфера в таком классе всегда дружественная, ученикам прививают такие понятия как взаимовыручка, доброжелательность, взаимопонимание и другие.

Но злоупотребление демократическим стилем общения может быть чревато отрицательными последствиями. Пользуясь только таким стилем

общения, педагог может нарушить статусность позиций. Поэтому так важно умение комбинировать разные стили.

В.А. Кан-Калик установил и охарактеризовал следующие стили педагогического общения: общение, основанное на увлеченности совместной творческой деятельностью педагога и ученика, общение, в основе которого лежат дружеские общения, а так же такие отношения как дистанция, устрашение и заигрывание [2 с.97]

Максимальный результат приносит общение, основанное на увлеченности совместной творческой деятельностью педагога и ученика. Чтобы применять этот стиль, педагог должен быть очень увлечен своей работой и обладать достаточным профессионализмом в педагогической деятельности. Для занятий совместной деятельностью необходимо развивать дружеские отношения, которые объединяют и устанавливают максимальный уровень доверия между учителем и учеником.

В том случае, если педагог потерял свою статусность, из-за чрезмерно близкого дружественного контакта с учащимися, то восстановить свой авторитет ему помогут отношения-дистанция.

Очень важно следить, чтобы отношения-дистанция не переходили в отношения-устрашение, так как такие отношения становятся малоэффективными в педагогической деятельности.

Также не эффективными являются и отношения-заигрывания, когда учитель для того, чтобы понравиться ученику кокетничает с ним, ведет разговоры на личные темы и иное. Таким стилем общения пользуются обычно молодые учителя, имеющие мало опыта в педагогической практике.

Педагог должен всегда уметь анализировать свою педагогическую деятельность, адекватно оценивая свое поведение и отношение к ученикам. Только так он добьется максимальных результатов, а его авторитет не будет подорван.

А современные психологи выделяют такие стратегии педагогического общения как: кооперацию и конкуренцию.

Стратегию кооперацию по-другому называют личностно-развивающей. Учителя, применяющие эту стратегию, адекватно или даже завышено оценивают самооценку ученика, ставя его в пример остальным и тем самым добивается активного участия в учебном процессе и развития в положительную сторону личностных качеств школьника.

Пользуясь личностно-развивающей стратегией педагог может установить доверительные отношения с учениками, сохраняя при этом отношения-дистанцию и не теряя своих статусных позиций.

Особенностями кооперативной стратегии является: отношение к ученику как к субъекту собственного развития, ориентация на развитие и саморазвитие его личности; создание условий для самореализации и самоопределения личности; установление субъект-субъектных взаимоотношений.

Основной идеей в педагогике за последние годы является идея сотрудничества и диалога между учителем и учениками. Но реализация этого процесса не всегда находит положительные отклики, так как педагогам с наработанным педагогическим опытом трудно перестраиваться на осознание того, что для эффективного образования недостаточно проводить определенные мероприятия, но так же необходимо развивать творческий характер общения, при помощи повышения его культуры.

Сущность стратегии конкуренции часто проявляется в конфликтах, агрессии, стрессах и иное. По-другому эту стратегию называют личностно-тормозящей. Педагоги, применяющие данную стратегию, напротив, всегда стараются занизить самооценку учащихся, при помощи самоутверждения своего авторитета или чрезмерной опеки, используя общение-устрашение или общение-дистанцию. Итогом применения такой стратегии может стать деформация образовательного учреждения как института социализации.

Таким образом, гуманистически направленный учитель всегда будет стремиться к тому, чтобы работать с учениками в режиме личностно-развивающей стратегии, стараясь воспитать в нем личность со своими взглядами, желаниями и мыслями.

В монографии под общей редакцией Г.В. Ахметжановой написано: “Новые проблемы человечества обусловили иные подходы к подготовке современного педагога, так как соотнесение педагогической деятельности с жизнью общества дает ключ к пониманию того, что педагогическая деятельность не только вытекает из социальной ситуации, но и ведет к ее обновлению, изменяя ее в соответствии с целями общественного развития” [1 с.46]

В соответствии с гуманистической технологией педагогического взаимоотношения выделяют 4 стадии коммуникации: моделирование, организация непосредственного общения, управление общением, анализ результатов.

На первой стадии педагогом моделируется предстоящее общение с учениками при подготовке к взаимодействию, прогнозирование спорных ситуаций и задаваемых вопросов. Необходимым условием является подготовка к настрою коллектива на рабочую атмосферу.

При организации непосредственного общения педагог берет на себя инициативу, оставляя за собой преимущество. На данном этапе учитель продумывает стиль общения, устанавливает опыт общения с данным классом, в общем, планирует, в целом, какие действия должен предпринять педагог, чтобы грамотно управлять общением.

Объектом общения являются ученики. Но в зависимости от конкретных педагогических задач, объектом так же может стать группа школьников или отдельный человек.

В процессе общения, проявляется этап управления. Он складывается из уточнения условий и структуры общения.

Завершающей стадией является анализ результатов, которую чаще всего называют стадией обратной связи. Обратная связь очень точно дает информацию об усвоении изучаемого материала. Примером обратной связи могут быть вопросы или опросы. Эта стадия обычно наиболее эмоциональна и содержательна.

В реальном педагогическом общении некоторые стадии могут недостаточно проявляться или быть свернутыми.

Таким образом, хотелось бы отметить, что в основе гуманистических взаимоотношений ученика и учителя лежат важнейшие параметры: уважение, доверие, искренность и справедливость. Гуманистическая технология педагогического взаимодействия признает общение важнейшим условием и средством развития личности.

**Использованные источники:**

1. Системно-деятельностный подход к развитию педагогической функции личности / Ахметжанова Г.В. В книге: Полиаспектная подготовка современного педагога Ахметжанова Г.В., Руденко И.В., Груздова И.В., Дрыгина Е.Н., Кустов Ю.А., Медяник Г.А., Сундеева Л.А. Монография. под общей редакцией Г.В. Ахметжановой. Москва, 2011. С. 45-66
2. Учителю о педагогическом общении / В.А. Кан-Калик. - М., 1987. – с.97-99
3. Педагогическое общение / А.А. Леонтьев. - М., 1979. – с.29
4. Личностно-развивающее взаимодействие / В.А. Петровский, В.К. Калиненко, И.Б. Котова. - Ростов н/Д, 1993. – с.52-54
5. Идея гуманизации образования в контексте отечественных теорий личности / Е.Н. Шиянов, И.Б. Котова. - Ростов н/Д, 1995. – с.207

**УДК 378.14.015.62**

**Боброва Т.О., к.филол.н.**

**доцент**

**кафедра иностранных языков**

**ГБОУ ВО «Ставропольский государственный**

**педагогический институт»**

**Россия, г. Ставрополь**

**МИКРОПРЕПОДАВАНИЕ В РАМКАХ МЕТАПРЕДМЕТНОГО  
ПОДХОДА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ  
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА**

*В статье рассматривается проблема формирования необходимых компетенций студентов для успешной профессиональной деятельности в обучении иностранному языку в средней школе. Автор анализирует возможность применения метапредметного подхода в сочетании с методом микропреподавания с целью объединения различных навыков и умений, приобретенных студентами в рамках нескольких учебных дисциплин и*

*получения ими первичного практического опыта обучения иноязычному общению.*

*Ключевые слова:* метапредметный подход, микропредование, обучение иностранному языку, профессиональная компетентность.

*The article considers the problem of forming the necessary competencies of students for a successful career in foreign language teaching in secondary schools. The author analyzes the possibility of applying the interdisciplinary approach combined with the method of microteaching with the goal of obtaining various skills and abilities acquired by students in several academic disciplines and obtaining the initial practical experience of foreign language teaching.*

*Key words:* interdisciplinary approach, microteaching, foreign language teaching, professional competence.

Современный запрос общества на высокое качество образования диктует необходимость вырабатывать новые методы и технологии обучения, способные существенно повысить, с одной стороны, результаты обучения, а с другой, воспитывать всесторонне развитых, творческих людей, обладающих гибкостью мышления, умением находить неординарные решения многих проблем и задач. Для реализации данной цели образованию в целом нужны высококвалифицированные учителя, прежде всего, сами обладающие вышеуказанными качествами.

В последние годы метапредметный подход стал рассматриваться многими педагогами в качестве нового ориентира, способного существенно повысить конечный результат образовательного процесса. Разные научные школы трактуют термины «метапредмет», «метапредметность» неоднозначно. Например, Ю.В. Громыко рассматривает эти понятия как деятельность, которая не имеет отношения к отдельной учебной дисциплине, но при этом обеспечивает процесс обучения в рамках любого учебного предмета [1].

По мнению А.В. Хуторского метапредметность – это неотъемлемая часть образовательной среды, так как при данном подходе на первый план выступают метапредметные умения, сформированные у выпускников вузов, например, умение выдвигать и проверять гипотезы, проявлять инициативность и самостоятельность, работать в команде [2].

Таким образом, метапредметный подход позволяет сформировать у обучающихся универсальные компетенции, необходимые для решения практических задач, привлекая нужные знания из разных учебных дисциплин.

Перед педагогическими вузами стоит сложная задача максимально полно сформировать у студентов профессиональные и личностные качества, необходимые для успешной педагогической деятельности, совокупность которых и считается профессиональной компетентностью. Этапами формирования такой компетентности являются самоанализ, саморазвитие, самопроявление, анализ своей деятельности, а затем ее корректировка.

Говоря о профессиональной компетентности учителя иностранного языка, важно отметить, что она также включает в себя умение развивать у учащихся коммуникативное и межличностное общение, компонентами которого являются лингвистическая, тематическая, социокультурная, учебно-познавательная компетенции.

Изучая в вузе различные дисциплины, связанные с овладением иностранным языком (фонетику, грамматику, лексикологию, стилистику и др.), а также предметы, связанные с самим процессом преподавания и воспитания (педагогику, психологию, методику и т.п.), студент стоит перед непростой задачей объединить все эти знания для формирования профессиональных компетенций, необходимых ему для практической деятельности в обучении иностранному языку школьников. Метапредметный подход в данном случае является той действенной моделью, которая способна решить эту непростую проблему.

В ходе изучения различных дисциплин необходимо формировать у студента, в первую очередь, способность транслировать полученные знания, умение трансформировать их с учетом возрастных и психологических особенностей школьников различных возрастов, умение находить различные способы передачи и предъявления языковых знаний. Это, в свою очередь, потребует от преподавателей вуза перестроить систему своей работы таким образом, чтобы все, что изучают студенты, было направлено на формирование их профессиональных компетенций.

С этой точки зрения, нам представляется интересным совмещение метапредметного подхода с новым методом микропреподавания, который успешно применяется во многих странах мира с целью практического применения различных методов преподавания и их последующего анализа. Метод появился в 60-70 годах 20 века в США как особая форма активной психологической подготовки будущих учителей. Существуют различные программы микропреподавания, разработанные такими американскими учеными, как Томас Грегори, Ричард и Патриция Шмук и другие.

Микропреподавание возникло на волне критики недостатков традиционной подготовки учителей, включавшую, в основном, изучение психологии учащихся и наблюдение за опытными преподавателями, что не могло принести хороших результатов в силу оторванности теоретических курсов от реальности, а также пассивного усвоения знаний. Для того, чтобы преодолеть указанные недостатки, был и создан метод микропреподавания, позволяющий превратить процесс профессиональной подготовки будущего учителя в своеобразную лабораторию, где он может исследовать, экспериментировать, ошибаться (что немало важно), анализировать свою собственную деятельность, корректировать ее и, таким образом, формировать необходимые профессиональные компетенции.

В рамках подготовки будущих учителей иностранного языка метод микропреподавания в сочетании с метапредметным подходом,

объединяющим знания, навыки и умения из разных циклов базовых, общепрофессиональных и профессиональных дисциплин учебного плана, может эффективно формировать необходимые компетенции для будущей преподавательской деятельности студентов. Они могут разрабатывать микроситуации учебного процесса по формированию различных языковых и речевых навыков, исследовать различные технологии с точки зрения их практического применения в рамках обучения иностранному языку, проводить эксперименты, анализировать их, обсуждать и наращивать, таким образом, свой профессиональный потенциал. Этот процесс может происходить как в рамках проектной деятельности, так и в рамках ролевой игры, где студенты группы выступают в роли учеников, а один из студентов реализует микрообразовательный процесс.

Важно отметить, что привлечение знаний из психологии и педагогики, должно способствовать также и умению будущего учителя иностранного языка устанавливать комфортный психологический климат как внутри учебной группы, так и между учителем и учениками. Для приобретения навыков создания такой атмосферы на уроке студенты могут проводить эксперименты в рамках микропреподавания для апробации различных методов решения данной проблемы.

В заключении хотелось бы отметить, что только свободно мыслящий, прогнозирующий свои результаты педагог способен решать поставленные перед современным образованием цели. И именно метапредметный подход в сочетании с методом микропреподавания, с нашей точки зрения, способен качественно улучшить систему профессиональной подготовки будущих учителей иностранного языка.

#### **Использованные источники:**

1. Скрипкина Ю.В. Метапредметный подход в новых образовательных стандартах: вопросы реализации. // Интернет-журнал "Эйдос". - 2011. - №4. - 25 апреля. <http://www.eidos.ru/journal/2011/0425-10.htm>. - [Дата обращения 11.11.2016].
2. Хугорской А.В. Метапредметное содержание и результаты образования: как реализовать федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС) // Интернет-журнал "Эйдос". - 2012. - №1. <http://www.eidos.ru/journal/2012/0229-10.htm>. - [Дата обращения 11.11.2016].

**УДК 378**

*Брижатова С.Б., доктор педагогических наук*

*профессор*

*Алтайский институт экономики СПбУТиЭ*

*Довбыш С.А., к.с.-х.н.*

*доцент*

*Алтайский ГАУ*

*Россия, г. Барнаул*

## **СИСТЕМА КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

*В статье рассмотрены основные направления, проблемы обеспечения качества образования в вузе; приведен алгоритм оценки уровня качества образовательного процесса.*

*Ключевые слова:* система качества, высшее образование, образовательный процесс, качество образования.

*The article discusses the main directions, the problem of ensuring the quality of education at the university; an algorithm for assessing the level of quality of the educational process.*

*Key words:* quality system, higher education, educational process, the quality of education.

Одно из главных направлений модернизации образования в России связано с повышением его качества. Качество как степень соответствия целям – одна из наиболее сложных категорий, на основании которой в международной практике выделяют четыре основных направления:

1) обеспечить качество образования – значит сделать вуз престижным (выпускник вуза занимает более выгодные позиции на рынке труда); 2) соответствие стандартам: формальным - соответствие ФГОС ВО, требованиям процедур лицензирования, аккредитации; неформальным - исследования (опросы студентов, выпускников); востребованность выпускников вуза на рынке труда; 3) качественным может считаться такое образование, которым удовлетворен клиент; 4) потребитель определяет качество.

Смыслоное многообразие понятия «качество» применительно к сфере высшего образования позволяет оперировать различными вариантами рассмотрения проблемы.

По мнению Исследовательского центра проблем качества подготовки специалистов, качество высшего образования – это сбалансированное соответствие высшего образования (как результата, как процесса и как системы) многообразным потребностям, целям, требованиям и нормам. В свою очередь, управление качеством высшего образования рассматривается как деятельность, направленная на обеспечение данного сбалансированного соответствия.

В настоящее время качество образования – одна из важнейших характеристик, определяющих конкурентоспособность и учебных заведений, и всей высшей школы России. Качество образования в вузе включает в себя также спектр образовательных услуг на государственном, производственном и личностном уровнях.

Во-первых, государство ставит своей целью необходимость сохранения культурных и материальных ценностей, преемственность традиций, обеспечение всестороннего развития общества.

Во-вторых, производство требует подготовки специалиста, который обеспечит его дальнейшее развитие.

В-третьих, личность должна иметь комфортные условия для обеспечения развития и гарантированную социальную защиту, достойную зарплату, современные условия, возможность карьерного роста и др.

Важнейшими характеристиками качества образования, которые нужно учитывать в образовательном процессе, являются: объем знаний, структура знаний, тип профессионального мышления, формирование ролевой установки, определение стиля работы, навыки принятия управленческих решений, способности разрабатывать стратегии поведения, навыки коммуникации.

Бессспорно, значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества политики, экономики и общества возрастает вместе с увеличением влияния человеческого потенциала. Современные тенденции развития российской системы образования свидетельствуют о способности ее конкуренции с другими системами образования развитых стран. Вместе с тем необходимы широкая поддержка со стороны государства и общественности проводимой образовательной политики, активной роли и ответственности государства в этой сфере, системная, глубокая и всесторонняя модернизация образования с определением необходимых для этого ресурсов и созданием условий и механизмов их эффективного использования.

Современная деятельность учреждений образования, на наш взгляд, обусловлена следующими факторами:

– высшее образование в период социокультурного кризиса общества, сохранив свою наиболее важную функцию трансляции культуры и формирования разнокачественных адаптивных и одновременно творческих свойств специалистов, реализуют эту функцию в изменившихся социокультурных условиях;

– определение образования как значимой составляющей социокультурной реальности позволяет понять его содержательные параметры и выявить специфические особенности трансляции культуры в высшей школе;

– развитие системы высшего образования неразрывно связано с динамическими процессами, происходящими в социокультурном

пространстве, а направления этого развития зависят от способов и возможностей разрешения проблемных ситуаций общества;

– институт высшего образования также развивается в логике социокультурного пространства, размерность которого выступает объективным критерием «спроса» на специалистов; подготовка специалистов высшей квалификации соотносится с проблемами, определяющими устойчивость жизнедеятельности общества и пути его последующего развития в конкретных социокультурных условиях;

– система образования обретает качественно новое состояние в первую очередь на пути становления новых типов учебных заведений, воплощающих новое понимание идеи образования;

– становление новой институционально признанной образовательной практики является следствием признания социальной значимости нового класса проблемных ситуаций, важности воспроизведения сопутствующей им системы знаний, умений, навыков на уровне общества и государства.

Важнейшая задача и одно из приоритетных направлений модернизации системы образования – модернизация самой модели управления этой системой. В современных условиях управление образованием – это, прежде всего, управление процессом его развития. Созрела необходимость в создании единой системы образовательной статистики и показателей качества образования, а также системы мониторинга образования. В связи с этим в настоящее время внедряется и развивается направление качества высшего образования, изучающее методологию и современную проблематику разработки системных, комплексных количественных оценок качества, включающее как разработку методик, так и моделей для оценки качества конкретных объектов образования.

Педагогическая диагностика и качество образования составляют основу организации и проведения мониторинга процесса обучения, ее современной модели, главное достоинство которой заключается в том, что в основе ее заложены как эмпирические, так и предположительные, прогнозные данные.

Алгоритм оценки уровня качества образовательного процесса, его диагностики включают следующие этапы:

1. Оценка номенклатуры единичных показателей качества оцениваемого процесса.

2. Определение и выбор значений базовых и единичных показателей качества образования на основе данных измерений.

3. Выбор метода оценки качества процесса с учетом анализа методов исследования гуманитарных наук с учетом применения информационной технологии.

4. Оценка качества процесса и принятие управленческого решения.

Моделирование и проектирование системно-комплексных оценочных средств для контроля образовательного процесса, является сложной и

многокомпонентной задачей. Сегодня высшая школа владеет хорошей научно-методической базой при разработке оценочных диагностических средств государственной аттестации, однако его использование для контроля качества высшего образования требует дальнейшего совершенствования. Очевидно, что при реализации вузами основных образовательных программ необходимо создавать новую систему оценочных средств, позволяющую планомерно выявлять динамику роста качества подготовки студента в вузе, которая может использоваться как в период текущего, промежуточного контроля при изучении конкретных дисциплин и модулей, так и на заключительной стадии – итоговой государственной аттестации.

**Использованные источники:**

1. Брижатова С.Б. К вопросу качества высшего образования // Общество. Экономика. Культура: актуальные проблемы, практика решения: сборник научных статей. В 2-х ч. Ч. 1 / V Международная научно-практическая конференция (24 марта 2015 г.). – Барнаул: Изд-во СПБУУиЭ, 2015. – С. 91-93.
2. Брижатова С.Б., Довбыш С.А. Региональные вузы России: традиции и инновации // Социально-экономические аспекты развития современного государства: материалы IV международной научно-практической конференции. – Саратов, 2014. – С. 46-50.

**УДК 37. 377**

**Быненков А.А.**

**магистрант, 3 курс**

**«Институт педагогики»**

**Калужский государственный университет им. К.Э Циолковского**

**Россия, г. Калуга**

**ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ВОСПИТАНИЯ ПАТРИОТИЗМА**

**Аннотация:** В статье рассматривается опыт применения процесса экологического образования направленного на воспитания патриотизма студентов средне профессионального образовательного учреждения.

**Ключевые слова:** Экологическое образование, экологическая культура, патриотическое воспитание, экологическое сознание, нравственное воспитание.

В современных условиях множество социально - экономических проблем, с которыми столкнулась Россия, в значительной степени явились результатом утраты патриотических чувств у большой части населения нашей страны. Для обустройства современной России требуется социально активная личность, сопричастная истории своей страны и её развитию. В Концепции духовно — нравственного воспитания и развития гражданина России в качестве ключевой нравственной ценности рассматривается патриотизм,

проявлением которого являются любовь к России, своему народу, малой Родине, служение Отечеству.

Наши предположения сводятся к тому что, патриотическое воспитание тесно связано с экологическим образованием и непосредственно с экологическим сознанием.

Экологическое сознание – это «совокупность экологических представлений, существующего отношения к природе, а также соответствующих стратегий и технологий взаимодействия с ней».

Ответственное отношение к природе есть способность и возможность учащегося сознательно, а значит, намеренно, добровольно выполнять требования и решать задачи морального выбора, достигая определенного патриотического результата. Целью поведения учеников должны быть такие поступки, которые направлены на поддержание воспроизводительных сил природы, нанесение наименьшего ущерба ее эстетическим и материальным ценностям, на сохранение природы своей Родины для будущих поколений. Отношение к природе своей Родины дает возможность судить о патриотизме человека. Насколько бережно, ответственно проявляется его отношение к природе, настолько он любит свою Родину. Нами было проведено исследование по определению уровня экологического сознания на базе ГАПОУ КО «Калужский технический колледж» в котором приняли участие 52 человека. Исследование показало, что у студентов низкий уровень экологического сознания, а именно низкий показатель поступочного компонента.

В основу исследования положена гипотеза, согласно которой эффективность патриотического воспитания повысится, если:

- в качестве цели патриотического воспитания учащихся выступает формирование у воспитанников ценностного отношения к родной природе как части малой родины;

- осуществляется совместная творческая деятельность;

- учащиеся вовлекаются в научную и исследовательскую деятельность;

- в учебном процессе активно используются методы формирования экологического сознания и экологической культуры способствующие повышению уровня патриотизма.

Нами была составлена рабочая программа « Дом мой, Родной край, Калуга», которая в последующем была внедрена в учебный процесс. Основой программы является теоретическая часть, но большее внимание направлено на включение учащихся в исследовательскую и проектную деятельность. В рабочую программу входят такие мероприятия как участие в очистке городских территорий от бытового мусора, озеленении городских территорий и колледжа, ученики посетили НП «Угра» на территории которого были вовлечены в работу по благоустройству родника «Протасов колодец».

Учащиеся являются инициаторами и организаторами экологической акции «Наша Ока», «Берегите бумагу», «Нет мусору!».

Работа по эколого-патриотическому воспитанию на занятиях по экологии была очень и очень разнообразна. Разработаны экологические тропы в Бабынинском районе неподалеку от деревни Кромино, и экологическая тропа в «НП Угра» которая находится в 7 км от Березического лесничества на территории озера Боровое. Студенты в рамках учебных занятий в ходе посещения Калужского городского бора, составляли эколого-орнитологические тропы. Студенты в ходе экскурсии в экопоселение «Ковчег» получили эстетическое наслаждение от общения с природой увидев, впечатляющие закаты, необыкновенной красоты небо и поля. Так же студенты ознакомились с родниковым ручьем, который ни когда не замерзает, убедились в чистоте воды по сравнению с городскими водоемами. Так же учащиеся приняли участия в семинарах «альтернатива городскому образу жизни» и «пчеловодство» и посетили пасеку.

В процессе реализации комплекса педагогических условий на стадии формирующего эксперимента, диагностическая методика «Натурафил» показала, что в экспериментальной группе повысился уровень субъективного отношения к природе, а именно повысились поступочно-природная и практическая шкала. Контрольный эксперимент направленный на исследование уровня патриотического воспитания показал, что в экспериментальной группе количество патриотически воспитанных студентов выше чем в контрольной группе.

Таким образом, мы считаем, что с использованием проектной-исследовательской деятельности, включение изучения регионального компонента, осуществление совместной творческой деятельности на занятиях по экологии способствует оптимизации отношения подростков к природе в целом и к растениям и животным в частности, воспитанию эстетического восприятия природы, развивает социальную ориентацию подростков, и приводит повышению уровня патриотического воспитания.

#### **Использованные источники:**

1. Вербицкий А.А. Основы концепции развития непрерывного экологического образования // Педагогика, 2010. № 6. С.31 – 36.
2. Лосев А.В., Провадкин Г.Г. Социальная экология: Учеб. пособие для вузов/ Под ред. В.И. Жукова. – М.: Гуман. изд. центр ВЛАДОС, 2008, 334с.
3. Ясвин В.А. Исследование структурных характеристик личностного отношения к природе // Психол. журнал, 1995. Т. 16. № 3. С. 70 - 73.

**УДК 371.01**

**Гаджиева П.К.**

**студент**

**филологический факультет**

**ФГБОУ "Дагестанский государственный университет"**

**филиал в г. Кизляре**

**Щеглова Е.В.**

**доцент**

**кафедра гуманитарных и естественно-научных дисциплин**

**ДГУ**

**филиал в г. Кизляре**

**Бавбекова А.С.**

**старший преподаватель**

**факультет филологии**

**ДГУ**

**Россия, г. Кизляр**

## **РОЛЬ ВЗРОСЛЫХ В СОЦИАЛИЗАЦИИ ДЕТЕЙ С ЗАДЕРЖКОЙ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Статья посвящена условиям, благоприятствующим социализации детей с задержкой психического развития, проблемам адаптации ребенка с задержкой психического развития в интегрированном классе.

Ключевые слова: семья, социализация, адаптация, личность, ребенок.

The article is sanctified to the terms, to playing in favour of socialization of children time-lagged psychical development, to the problems of adaptation of child time-lagged psychical development in the integrated class.

Keywords: family, socialization, adaptation, personality, child.

В современной отечественной и зарубежной психологии развитие ребенка, формирование его личности рассматриваются как процесс социализации, то есть освоения детьми форм управления поведением, принятых в их социальном окружении и в обществе в целом. Отношения "Я - Другой" рассматриваются в отечественной психологии как одно из базовых оснований формирования личности. Последняя формируется как некое целостное образование в процессе жизни и деятельности человека, в практике его взаимоотношений с окружающими. Этот процесс неразрывно связан как с развитием организма ребенка, так и с воздействием на него окружающей социальной среды.

Понятие "социализация" является чрезвычайно широким и рассматривается философами, социологами, социальными психологами.

Проблемы адаптации возникают по разным причинам. Человек может встретиться с такими людьми, для общения с которыми у него нет ни знаний, ни навыков. Адаптация личности в группе бывает также затруднительной, если человек ошибочно наделяет членов группы не свойственными им

чертами и начинает действовать в соответствии со своими привычками, вопреки установкам сообщества, в которое ему предстоит войти.

Изучение общения дошкольников и младших школьников с задержкой психического развития выявило ряд специфических особенностей. Для этих детей взрослые, находящиеся вне семейных отношений, малозначимы. Наиболее желанным из близких является мать.

Выявленная особая привязанность к матери 9-11-летних школьников с задержкой психического развития вполне понятна. Кроме обычной потребности в материнской любви, ласке, внимании, свойственной каждому ребенку, для детей изучаемой категории характерно особое отношение к матери как к человеку, который может помочь справиться с болезненным состоянием, наиболее терпимо относится к их несостоятельности в разных сферах деятельности, наиболее чутко реагирует на их успехи.

У школьников, постоянно живущих в семье, в иерархии значимости общения учителю отводится одно из последних мест. Однако для детей, живущих в интернате, то есть в течении недели оторванных от семьи, учитель является второй фигурой после матери.

Начиная с дошкольного возраста дети с задержкой психического развития предпочитают общение с братьями и сестрами. Для этих дошкольников их сверстники из других семей в значительной мере безразличны и не имеют личностного значения.

Исследования позволяют установить, что отсутствие полноценного общения ведет к формированию у отстающих в развитии детей ряда негативных качеств личности.

Дети, постоянно живущие в родительской семье, обосновывают свое мнение о положительном отношении к себе, матери указанием на родственные отношения.

Медики, психологи, педагоги отводят значительную роль "средовому фактору" в процессе социализации детей с задержкой психического развития. Профессионалы, изучающие этих детей и непосредственно работающие с ними, убедительно доказали, что **семья и образовательное учреждение**, в котором находится ребенок в дошкольном и школьном возрасте, играют решающую роль как в замедлении темпа психического развития ребенка, так и, наоборот, в коррекции недостатков его психического развития, недостаточности нервной системы и соматической ослабленности (Т. А. Власова, М. С. Певзнер, А. П. Красило, К. С. Лебединская, В. И. Лубовский, Н. Н. Малофеев, И. Ф. Марковская, С. Г. Шевченко, Л. М. Шипицына и др.).

В частности, К. С. Лебединская (1982) показала, что в семье, уделяющей ребенку внимание, следующей рекомендациям врача, педагога, психолога, задержка развития соматического генеза, а в ряде случаев - и церебро-органического, может быть в значительной мере компенсирована.

Есть родители, которые предпочитают вообще не вмешиваться в жизнь своего ребенка. Они не комментируют ни его поступки, ни его лексику. В

условиях, когда в силу родительского равнодушия позволяет все, ребенку трудно научиться контролировать свои поведение и речь, подчиняться правилам, установленным в семье.

Средовым фактором, который оказывает мощное воздействие на социализацию ребенка, являются школьные и дошкольные образовательные учреждения. Школьные неудачи вызывают недовольство и учителя, и родителей. Ребенка обвиняют в том, что он невнимателен, часто отвлекается, не может спокойно сидеть на одном месте, долго не может запомнить новые названия, правила, стихи. В вину маленькому школьнику ставятся проявления его болезненного состояния. При этом ни учитель, ни родители этого нередко не понимают и наказывают ребенка. Несогласие детей с низкой оценкой своей личности, желание самоутвердиться приводят отстающих в развитии маленьких школьников к протестному поведению. У одних это агрессивно-аффективные реакции: крик, ссоры, драки. У других - плаксивость. Все это усугубляет неблагоприятное положение ребенка с задержкой психического развития в микросоциуме класса, препятствуя его нормальной социализации.

Полагаем, что по многим причинам в настоящее время недопустимы попытки адаптации и коррекции познавательной деятельности школьников с задержкой развития в Условиях совместного обучения с их нормативно развивающимися ровесниками.

Основное затруднение состоит в том, что зоны актуального и ближайшего развития детей этих групп различны: то, что для одних учеников - зона актуального развития, для других станет таковой лишь в относительно отдаленном будущем и только при наличии целенаправленной коррекционной работы. Эти различия отмечаются как в интеллектуально-познавательной, так и в социально-личностной сферах.

#### **Использованные источники:**

1. Альраххаль Д. И. Психологические особенности межличностных отношений детей с задержкой психического развития младшего школьного возраста. Дисс. канд. псих. наук.- М., 1992.
2. Власова Т. А., Певзнер Н. С. Учителю о детях с отклонениями в развитии.- М.: Просвещение, 1967.
3. Грибанова Г. В. Психологическая характеристика личности подростков с задержкой психического развития // Дефектология, 1986. - №5.
4. Дробинская А. О. Ребенок с задержкой психического развития: понять, чтобы помочь. - М.: Школьная пресса, 2005.
5. Егорова Т. А. Педагогическая помощь родителям в формировании отношения к миру у старших дошкольников с задержкой психического развития. Автореф. канд. дисс.- СПб., 2006.
6. Р. Д. Григер Психологические особенности социализации детей с задержкой психического развития.

**УДК 371.01**

**Карицкая В.В.**

*студент*

*филологический факультет*

**ФГБОУ «Дагестанский государственный университет»**

*филиал в г. Кизляре*

*Щеглова Е.В., к.п.н.*

*доцент*

*кафедра гуманитарных и естественнонаучных дисциплин*

**ДГУ**

*филиал в г. Кизляре*

*Бавбекова А.С.*

*старший преподаватель*

*факультет филологии*

**ДГУ**

*Россия, г. Кизляре*

## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ВОСПИТАНИЕ ЛИЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*Статья посвящена задачам интеллектуального воспитания учащихся и основным психологически ориентированным моделям школьного обучения.*

*Ключевые слова:* интеллектуальное воспитание, современная школа, психологически ориентированные модели.

*The article deals with the tasks of intellectual education of students and the main psychologically oriented models of schooling.*

*Key words:* intellectual education, modern school, psychologically oriented models

Отправной точкой в выстраивании современной школы, по определению, должны стать права и интересы ребенка. В нынешних непростых социокультурных условиях школа, по-видимому, остается единственным общественным институтом, который может (и обязан) взять на себя защиту главного права каждого ребенка – права на такие условия школьной среды, которые обеспечивали бы ему полноценное личностное развитие в максимально возможном диапазоне роста его индивидуальных психологических ресурсов.

Интеллектуальные способности людей являются мощным естественным источником человеческой цивилизации. Соответственно выигрывают и будут выигрывать в экономическом и культурном соревновании те страны, которые смогут создать наиболее совершенную систему образования, гарантирующую полноценное развитие интеллектуальных возможностей подрастающего поколения. Поэтому интеллектуальное воспитание учащихся – это объективная потребность, продиктованная реалиями настоящего и запросами будущего [1].

Знаменитый отечественный педагог В.А. Сухомлинский также считал умственное воспитание одной из важнейших сторон школьного образования. Подчеркивая актуальность задачи интеллектуального воспитания детей, Сухомлинский (1983) писал: «Невежда не может быть счастливым сам и причиняет вред другим. Вышедший из стен школы может и чего-то не знать, но он обязательно должен быть умным человеком» [4].

Проблема интеллектуального воспитания учащихся имеет два аспекта: во-первых, повышение продуктивности интеллектуальной деятельности ученика и, во-вторых, рост индивидуального своеобразия склада его ума.

Школьное образование наряду с познавательной функцией должно реализовывать психологическую функцию. Современная школа ставит такой вопрос: «Каким должно быть содержание образования, чтобы ребенок плодотворно развивался?»

Иными словами, с точки зрения задач интеллектуального воспитания не ребенок должен подстраиваться под содержание образования, а, напротив, содержание образования должно подстраиваться под ребенка.

В качестве критериев оценки эффективности тех или иных форм и методов обучения должны выступать не только показатели сформированности знаний, умений и навыков, но и показатели сформированности определенных интеллектуальных качеств личности, характеризующих разные стороны развития интеллекта школьника [2].

В современном школьном образовании нужны учебники принципиально иного типа, отличающиеся от традиционной школы. Эти учебники должны выполнять роль интеллектуального самоучителя. Подобного рода учебник по своему содержанию и форме должен быть проекцией уже не только научного знания, но и основных психологических линий интеллектуального развития ребенка.

В современной школе учитель должен реализовывать функцию проектирования хода индивидуального интеллектуального развития каждого ребенка. На первый план выходят такие формы деятельности учителя, как разработка индивидуальных стратегий обучения, учебно-педагогическая диагностика, индивидуальное консультирование и т. д.

Несмотря на объективные трудности, с которыми сталкивалась российская школа, на протяжении всей ее истории не прекращались попытки внедрить в практику образования психологически ориентированные методические модели, построенные с учетом психологических механизмов умственного развития учащихся и связанные с созданием конкретных инновационных технологий школьного преподавания. Вот основные из них.

1. «Свободная модель». В процессе обучения в максимальной мере учитывается внутренняя инициатива ребенка. При наличии определенной помощи со стороны учителя ребенок тем не менее сам определяет интенсивность и продолжительность своих учебных занятий, свободно планирует собственное время, самостоятельно выбирает средства обучения.

Какая-либо жесткая система педагогических воздействий отсутствует.

2. «Диалогическая модель». На первый план выходит формирование диалогизма как основного определения человеческой мысли. Признается непредсказуемость, самобытность интеллектуального развития личности. Отсутствует единная программа, не практикуются обычные отметки.

3. «Личностная модель». Основной задачей обучения является общее развитие учащегося, в том числе развитие его познавательных, эмоционально-волевых, нравственных и эстетических возможностей. Организация учебного процесса подчиняется определенным взаимосвязанным принципам, таким, как обучение на высоком уровне трудности; ведущая роль теоретических знаний на начальном этапе обучения; быстрый темп изучения учебного материала. Конечная цель этой модели – дать школьникам целостную картину мира на основе науки, литературы и искусства с учетом трех основных линий общего психического развития ребенка (наблюдения, мышления и практических действий) [3].

4. «Обогащающая модель». Ее основным назначением является интеллектуальное воспитание учащихся за счет актуализации и усложнения ментального (умственного) опыта ребенка. В качестве основного приводится положение о том, что каждый ребенок «заполнен» собственным ментальным опытом и имеет определенный диапазон возможного наращивания своих интеллектуальных сил. Адресатом педагогического воздействия являются основные компоненты индивидуального ментального опыта, становление которых осуществляется средствами специально сконструированных учебных текстов (учебных пособий).

5. «Развивающая модель». Характеризует такой тип обучения, который направлен на развитие основ теоретического мышления в младшем школьном возрасте. Согласно этой модели, основная задача обучения заключается в формировании специально организованной учебной деятельности школьников. Детям предлагаются учебные задачи, в ходе решения которых ребенок ищет общий способ подхода к многочисленным частным ситуациям. Выполняя такого рода учебные задачи, ребенок обучается определенным мыслительным действиям, таким, как анализ, планирование, рефлексия.

6. «Структурирующая модель». Особое внимание уделяется организации учебной информации, в частности, созданию содержательных комплексов в виде «укрупненных дидактических единиц» («клеточек» учебного процесса, состоящих из различных элементов, обладающих в то же время информационной общностью). Такое обучение предполагает самостоятельное усвоение школьниками знаний на основе сравнения, обобщения и аналогии.

7. «Активизирующая модель». Направлена на повышение уровня познавательной активности учащихся за счет включения в учебный процесс проблемных ситуаций, опоры на познавательные потребности и

интеллектуальные чувства.

8. «Формирующая модель». Основывается на утверждении, что влиять на умственное развитие ребенка – значит осуществлять целенаправленное управление процессом усвоения знаний и умений [5].

Таким образом, интеллектуальное воспитание заключается не только в формировании системы знаний, умений и навыков или развитии теоретического мышления, но, скорее, в обогащении индивидуального ментального (умственного) опыта ребенка.

**Использованные источники:**

1. Амонашвили Ш. Педагогическая симфония. Екатеринбург, 1993. Ч. I-III.
2. Выготский Л.С. Педагогическая психология. М., 1991.
3. Занков Л.В. Избр. педаг. труды. М., 1990.
4. Сухомлинский В.А. Об умственном воспитании. Киев, 1983г.
5. Талызина Н.Ф. Управление процессом усвоения знаний. М., 1975.

*Лобашова Е.Ю.*

*преподаватель-заведующая лабораторией  
ГАПОУ «Международный колледж сервиса»*

*Россия, г. Казань*

**ДИНАМИЧЕСКИЕ ПАУЗЫ КАК ЧАСТЬ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ  
ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ**

*Здоровье – это не всё,  
Но всё без здоровья – ничто.*

*Сократ*

В соответствии с Законом РФ “Об образовании” здоровье школьников относится к приоритетным направлениям государственной политики в сфере образования.

Однако, динамическое наблюдение за состоянием здоровья детского населения, особенно школьников, выявляет стойкую тенденцию ухудшения показателей здоровья; уменьшается удельный вес здоровых школьников с одновременным увеличением хронических форм заболеваний при переходе из класса в класс, в процессе обучения, снижается индекс здоровья.

Несмотря на пристальное внимание к вопросам оздоровления подрастающего поколения и существующие законы, количество здоровых детей, по данным Научно-исследовательского института гигиены и охраны здоровья детей и подростков Научного центра здоровья детей Российской академии медицинских наук, снизилось в три раза. Как свидетельствует статистика, распространность патологии и заболеваемости среди детей ежегодно увеличивается на четыре–пять процентов.

Здоровыми можно назвать всего лишь десять процентов от общего количества учеников, а остальные 90 процентов имеют проблемы и отклонения в физическом, психологическом, нервном развитии. По данным статистики в нашей стране из года в год снижается индекс здоровья и

увеличивается общая заболеваемость детей и подростков. Особую тревогу в этом плане вызывает сам характер заболеваний, изменяющийся в сторону хронических неинфекционных: аллергических, сердечнососудистых, онкологических, нервно-психических, болезней органов дыхания, зрения, слуха и т.д.[1]

У современного педагога помимо основной задачи – обучить своему предмету максимально качественно, есть еще одна – сделать это не нанося ущерб здоровью ребенка. Ни для кого не секрет, что знания сопровождаются многочасовым пребыванием за учебным столом, компьютером, планшетом, электронной книгой. Такой образ жизни отнюдь не добавляет здоровья ученикам.

В законе Российской Федерации «Об образовании» ст. 51 говорится, что одной из функций образовательного учреждения является создание условий, гарантирующих охрану и укрепление здоровья обучающихся, обеспечение их эмоционального благополучия, используя образовательные технологии, которые способствуют физическому и психологическому развитию и поддержанию здоровья детей.

Но на практике, даже при очень большом старании придерживаться данного законодательного правила, можно наблюдать иную картину. В погоне за результатами, которые важны как для учащегося, так и педагога, дети с первого класса и до получения профессии, на каждом этапе обучения вынуждены вести «статичный» образ жизни, что отнюдь не прибавляет им здоровья.

Крайне низкий уровень физического и психического здоровья детей подталкивает к поиску наиболее эффективного использования здоровьесберегающих технологий в учебном процессе.

Целостное здоровье человека состоит из трех составляющих: физическое, психоэмоциональное, социально-нравственное. *Физическое* здоровье человека – это естественное состояние организма, обусловленное нормальным функционированием всех его органов и систем. *Психоэмоциональное* здоровье характеризуется состоянием внимания, памяти, мышления, способностью управлять своим внутренним состоянием. *Социально-нравственное* здоровье отражает систему ценностей и мотивов поведения человека в его взаимоотношении с внешним миром.

Целью каждого педагога является создание условий образовательной деятельности, соответствующих требованиям сохранения здоровья учащихся и обеспечения психологического комфорта для всех участников образовательного процесса.

Здоровьесберегающие образовательные технологии – система мер по охране и укреплению здоровья учащихся, учитывающая важнейшие характеристики образовательной среды с точки зрения её воздействия на здоровье учащихся.

В качестве основополагающих *принципов* здоровьесберегающих технологий можно выделить:

1. Создание образовательной среды, обеспечивающей снятие всех стрессовых ситуаций в течение учебно-воспитательного процесса.
2. Рациональная организация двигательной активности. Сочетание методик оздоровления и воспитания.
3. Смена вида деятельности. Чередование периодов напряженной активной работы и расслабления, смена произвольной и эмоциональной активности.

К *средствам* здоровьесберегающих технологий можно отнести: двигательную активность, оздоровительное воздействие природы, гигиенические факторы.

Средства двигательной активности:

- физические упражнения;
- физкультминутки;
- подвижные перемены;
- эмоциональные разрядки и «минуты покоя»;
- гимнастика (оздоровительная, пальчиковая, корригирующая, дыхательная, для профилактики простудных заболеваний, для бодрости);
- специально организованная двигательная активность ребенка (динамическая пауза, своевременное развитие двигательных навыков);

Варианты динамических пауз могут быть самыми разнообразными и зависят от степени умственного напряжения во время учебного процесса. Это могут быть:

- упражнения для снятия статического напряжения предшествующие учебной нагрузке;
- упражнения для развития слухового аппарата;
- упражнения на релаксацию;
- упражнения для снятия усталости глаз;
- упражнения для снятия нервно-мышечного напряжения;

Здоровьесберегающие технологии должны органично существовать в системе образования, они способствуют грамотному и рациональному использованию других приемов и средств обучения, развития и воспитания.

Основой современной педагогики является не только стремление к максимальному развитию творческих и познавательных способностей каждого отдельного ребенка, но и забота о воспитании физически и нравственно здорового гражданина.

Связь динамических пауз, осуществляемых в урочное время, с содержанием обучения обогащает занятия и повышает работоспособность учащихся.

Динамические паузы не предназначены для решения задач физического совершенствования, а носят, главным образом, релаксационный и оздоровительный характер. Динамические паузы позволяют активно

отдохнуть после умственного труда в вынужденной позе на уроке; обеспечивают сохранение работоспособности на последующих уроках.

Разумеется, учащимся необходима достаточная физическая нагрузка, но в данной статье рассматривается лишь та часть, которая зависит непосредственно от ведущего педагога и, к сожалению, не всегда на практике выполняемая.

Каждый преподаватель обязан обратить внимание на соблюдение гигиенических норм и требований к организации и объему учебной и нагрузки на всех этапах обучения. Использовать методики соответствующие возрастным особенностям. Очень внимательно относиться к инновациям в учебном процессе. Строго соблюдать требования к использованию компьютерных средств. Регулярно проводить восстановительные паузы в процессе учебных занятий, не пренебрегая ими в ущерб здоровья учащихся.

Динамические паузы занимают минимум времени, не более 2-3 минут, но польза от них очень большая. За это время учащиеся меняют положение тела, выпрямляют спину, переключают внимание, расслабляют глазные мышцы, испытывают психологическое облегчение. Если эти небольшие физминутки проводятся регулярно, то у учащихся вырабатывается потребность в движении, а это значит, что и дома через определенное время они будут испытывать необходимость двигаться. А значит, ущерб здоровью при интенсивных нагрузках будет минимальным.

#### **Использованные источники:**

1. Брянцева Л. В., . Здоровье современных школьников: проблемы, опыт работы <http://festival.1september.ru/articles/618059/>

*Николаенко А.С.  
магистрант  
кафедра инновационного менеджмента  
Головчанская Е.Э., к.э.н.  
руководитель, доцент  
кафедра инновационного менеджмента  
Экономический факультет  
Белорусский государственный университет  
Республика Беларусь, г. Минск*

### **РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

*В статье рассматривается развитие инновационного рынка через интеллектуальный ресурс Республики Беларусь.*

*Особую значимость в развитии страны приобретают инновационная инфраструктура и интеллектуальные ресурсы. Выявлено, что интеллектуальный ресурс способен повышать эффективность национальных экономик стран.*

*Ключевые слова: инновационный рынок, инновационная инфраструктура, интеллектуальный ресурс, интеллектуальная собственность, субъекты инфраструктуры, новейшие знания.*

Интеллектуальные ресурсы стоит определить, как систему совокупности форм интеллектуальных ресурсов работников, формирующихся в процессе освоения и производства новейших знаний в отношении производства научноемкой продукции с целью обеспечения устойчиво расширенного и сбалансированного воспроизводства национального богатства. [1]

Интеллектуальный ресурс - это основной естественный ресурс мирохозяйственного развития, поскольку все изобретения, открытия, инновации, созданные интеллектом, находят свое эффективное воплощение во всех сферах хозяйствования. Значит это тот уникальный ресурс, эффективное задействование которого способно обеспечить стабильное экономическое развитие экономики любой страны.

Формирование и развитие интеллектуального ресурса достигается в рамках системы образования, а также в процессе самой инновационной деятельности. Высшее, послевузовское образование, дополнительное образование, а также научно-исследовательская деятельность и международное сотрудничество являются теми основными звеньями, которое обеспечивают его наивысший уровень развития. Т.е. – это тот высокообразованный персонал (работники), который занят в научно-исследовательской, инновационной деятельности экономики.

Далее будет представлен анализ статистических данных результатов инновационной деятельности Беларуси, свидетельствующих о развитии и деятельности интеллектуальных ресурсов страны.

Заметна тенденция понижения численности населения к 2014 году, которая составляет 9408, 9 тыс. чел. Среднегодовая численность населения, занятого в экономике, так же говорит о снижении числа человек, но уже с меньшей разницей между годами и составляет 4486,7 тыс. чел. на конец 2014 года. Из них в сфере образования задействовано 435,5 тыс. чел. к 2014 году, что по сравнению к 2013 меньше на 10,3 тысячи человек, а к 2010 г. меньше на 19,8 тыс. чел. И в процентах к среднегодовой численности населения, занятого в экономике к 2014 году цифра идет на несущественный спад и составляет 9,7 тыс. чел., что на 0,1 тыс. чел. меньше по сравнению с 2013 годом.

Численность исследователей за период с 2009-2014 гг. снизилась на 3171 человек. По сравнению с 2005 годом снизилось на 895 человек. Число исследователей с ученой степенью по докторам наук с 2013 по 2014 гг. снизилось на 32 человек, а по кандидатам наук на 79 человек. В сравнении с 2005 г. понижение произошло на 109 чел. по докторам наук к 2014 г., и на 365 человек по кандидатам наук.

Из анализа так же выяснилось, что число учреждений образования, обучающие интеллектуальные ресурсы к 2014 году выросло и составляет: высшее образование – 54 учреждения; учреждения, реализующие программу аспирантуры – 119, реализующих программу докторантury – 55.

Численность исследователей с учеными степенями к 2014 году падает с 2009 года и составляет 17371 человек. Из них 671 со степенью доктора наук и со степенью кандидата наук 2867 человек. Разница по общему количеству исследователей с учеными степенями по сравнению с 2005 годов составляет 895 человек.

Следует отметить, что задачи развития экономики республики на ближайшую перспективу связываются с формированием высокотехнологичного сектора и требуют максимальной концентрации имеющихся ресурсов, наращивания и эффективного использования результатов интеллектуальной деятельности в научно-производственной сфере.

Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками на 2014 г. составляет 27208 человек – это меньше на 1729 человек от 2013 г. и на 3014 чел. от 2005 г. Из общего числа занятых разработками на 2014 г., исследователей – 17372 чел., техников – 1854 чел., вспомогательный персонал – 7982 чел. По всем показателям заметен спад с 2009 года, и разница к 2014 г. по исследователям составляет 3171 чел., по техникам – 458 чел. и по вспомогательному персоналу – 1604 человека.

К результатам деятельности интеллектуальных ресурсов относим следующее: инновации, объекты интеллектуальной собственности и НИР.

Основное влияние на уровень инновационной активности в стране оказывают организации промышленности. Инновационно-активными признаются организации, осуществляющие затраты на технологические инновации. [2]

Анализ статистических данных говорит о неустойчивом росте инновационной активности организаций промышленности Беларуси. Так удельный вес инновационно – активных организаций в 2005 - 2013 гг. вырос на 7,4 % ( с 14,3 % до 21,7 %).

Очевидные успехи в инновационной деятельности в 2014 году демонстрировали предприятия: производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (88,9 %); текстильное и швейное производство (80%); металлическое производство и производство готовых металлических изделий (76 %); производство машин и оборудования (71,8 %); производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (70%). Среди аутсайдеров находились предприятия по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых (33,3 %); производство резиновых и пластмассовых изделий (33,3 %); обработка древесины и производство изделий из дерева (57,1%); производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (64,9%). [4]

Основной вклад в инновационную деятельность республики вносят крупные промышленные предприятия, которые имеют достаточные финансовые, интеллектуальные и кадровые ресурсы. В тоже время мировой опыт свидетельствует, что значительный вклад в интенсификацию инновационных процессов могут внести малые предприятия. [5] В 2006-2014 гг. их число в промышленности Беларуси возросло в 1,8 раза с 6913 до 12627. [4]

Анализ имеющихся статистических данных, показывает, что уровень инновационной активности малых промышленных предприятий в 2004–2006 гг. был почти в 10 раз ниже, чем крупных, и имел отрицательную динамику: 2004 г. – 1,8%, 2006 г. – 1,3%.

Тем не менее, можно утверждать, что пока малые предприятия не могут оказать существенного влияния на рост общего уровня инновационной активности предприятий Беларуси. Дело в том, что инициаторами инновационных процессов, как правило, выступают крупные организации. Однако они пока еще не достаточно активны в инновационной сфере и неохотно идут на сотрудничество с малыми предприятиями.

В последние годы особое значение для повышения эффективности инновационной деятельности в индустриально развитых странах приобретают организационные и маркетинговые инновации. В практике отечественных предприятий они пока еще не заняли должного места, что также ограничивает рост общего уровня инновационной деятельности экономики. Так в 2014 г. организационно-управленческие изменения осуществляли всего 52 промышленных организаций, а маркетинговыми инновациями занимались 78 предприятий промышленности.[4] Однако даже такое небольшое расширение охвата и масштаба инновационной деятельности позволило увеличить показатель инновационной активности организаций промышленности до 20,9 % на 2014 год.

Невысокая инновационная активность промышленных предприятий Беларуси привела к тому, что за 2005–2011 гг. доля отгруженной инновационной продукции предприятий в общем объеме отгруженной продукции товаров оставалась на достаточно низком уровне (около 15%), но в 2013 г. составила 17,8 % (рис. 1.9), что говорит о её росте.

Низкая в целом результативность инноваций заметно ослабляет конкурентные позиции белорусских производителей на внешних рынках. Подавляющая часть их экспорта приходится на продукцию, не подвергавшуюся технологическим изменениям, а удельный вес отгруженной инновационной продукции в 2014 г. Составила всего 13,9% в общем объеме отгруженной инновационной продукции.

Формирование инновационной экономики требует выработки новой научно-технической и инновационной политики, кардинального изменения отношения руководителей всех уровней управления у её реализации. [3]

Наиболее востребованной и перспективной на мировых рынках является научноемкая продукция, в составе которой наибольшую долю занимают интеллектуальные ресурсы – изобретения, ноу-хау, промышленные образцы, знания и навыки разработчиков. Интеллектуальная собственность стала основным оружием в конкурентной борьбе за рынки научноемких товаров и услуг.

Подводя итог, следует отметить, что система высшего образования является наиболее перспективной для построения на ее базе белорусской инновационно-инвестиционной сети, которая должна играть роль моста, соединяющего науку и производство во всех регионах и отраслях. Это определяется возможностями отечественной высшей школы: распределённостью ВУЗов по всем регионам; высоким научно-техническим потенциалом; универсальностью системы высшего образования, ее межотраслевым характером: научные школы ВУЗов Беларуси перекрывают все области экономики страны; взаимодействием высшей школы через своих выпускников со всеми региональными и отраслевыми структурами; относительно высоким уровнем системы информационного обеспечения высшей школы, включая глобальные и локальные вычислительные информационные сети, соединенные в единую систему; высокой поддержкой высшей школы общественностью; гибкостью системы высшей школы.

Исходя из оценки интеллектуальных ресурсов, можно сделать вывод - Беларусь имеет развитую систему образования, которая обеспечивает подготовку широкого круга специалистов, готовых эффективно работать в современном мире. Таким образом, в результате оценки состояния инновационной сферы определен круг проблем, решение которых должно способствовать дальнейшему инновационному развитию экономики Республики Беларусь. Ключевую роль в решении этой стратегической задачи должно взять на себя государство, которое с одной стороны должно выступать важнейшим катализатором и регулятором инновационных процессов, а с другой стороны – устанавливать и реализовывать в рамках инновационного развития свою политику, направленную на достижение и эффективности экономики страны.

#### **Использованные источники:**

1. Головчанская Е.Э. Интеллектуальный ресурс в системе общественного воспроизводства: сущность, роль, структура // Фундаментальные исследования, № 5 –2, Москва.-2015.– С. 400-404;
2. Головчанская Е.Э. К вопросу эффективного развития интеллектуальных ресурсов в инновационной экономике Республики Беларусь. В сборнике: Экономическая безопасность России и стратегии развития ее регионов в современных условиях Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. 2015. С. 58-59.
3. Головчанская Е.Э. Характеристика институциональных условий формирования и развития интеллектуальных ресурсов инновационной

экономики Республики Беларусь. В сборнике: Современные тенденции развития науки и производства Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. Западно-Сибирский научный центр; Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. 2016. С. 220-222.

4. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник / Интернет ресурс. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. Дата доступа: 03.11.2016

5. Шумилин А.Г. О концепции государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. // Новости науки и технологий. – Мн., 2015. – № 2 (33). – С. 6-15.

**УДК 378.147**

*Опрытова О.В., к.социол.н.  
доцент*

*кафедра маркетинга  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный  
университет имени И.С. Тургенева»  
Россия, г. Орел*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТНО-ДЕЛОВЫХ КАЧЕСТВ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ**

*Статья посвящена вопросам формирования личностно-деловых качеств будущих менеджеров. Представлены понятие и классификация личностно-деловых качеств менеджера, рассмотрены формируемые компетенции, планируемые результаты обучения, интерактивные формы, используемые при обучении.*

*Ключевые слова: личностно-деловые качества менеджера, компетенции, планируемые результаты обучения, интерактивные формы обучения.*

*The article is devoted to the questions of formation the personal-professional qualities of future managers. The definition and classification of personal and business qualities of the manager are presented, the formed competences, the planned results of training, interactive forms, used in training, are considered.*

*Keywords: personal and business qualities of the manager, competences, the planned results of training, interactive forms of education.*

В современных условиях развития отечественной экономики важную роль в эффективности деятельности предприятия занимает профессионализм руководителей - менеджеров. В условиях жесткой конкурентной борьбы к личности менеджера предъявляются особые требования. Руководитель должен иметь не только теоретические знания, но и практический опыт в решении управленческих проблем. Кроме того, руководитель должен быть наделен особыми личностно-деловыми качествами, которые позволили бы

ему эффективно управлять своим коллективом и оперативно решать все возникающие в организации проблемы.

Анализ теоретических источников показал, что существуют различные подходы к понятию «личностно-деловые качества менеджера».

В целом, под личностно-деловыми качествами руководителя понимают специфические способности, а именно знания, умения, компетентность, информированность,правленческий потенциал, как базирующуюся на знании основ психологии способность видеть причины и следствия происходящих событий, умение влиять на их развитие и разрабатывать стратегию и тактику взаимодействия с сотрудниками, партнерами и соперниками в условиях рынка и постоянно возникающих проблемных ситуаций [4, с.56].

Анализ моделей личностно-деловых качеств руководителя, предложенных различными исследователями, позволил объединить их в три большие группы: профессиональную компетентность, организаторские способности, мотивационно-волевые качества.

Под профессиональными компетенциями менеджера понимается совокупность необходимых для выполнения управлеченческих обязанностей и / или имеющихся у человека знаний, навыков, способностей, деловых и личностных качеств, поведенческих моделей и отношений к работе, компании и лицам, с которыми взаимодействует менеджер, ориентированные на эффективное выполнение управлеченческих обязанностей [2]. К ним можно отнести: мобильность менеджера, навыки использования современных технологий, инновационный тип мышления, владение иностранными языками, умение осуществлять мониторинг и анализировать информацию, поступающую из внешней среды организации; когнитивность, интерес к оперативной информации; постоянное обучение и другие [2].

Организаторские качества представляют собой умение грамотно организовать собственную работу и работу персонала, осуществлять контроль за деятельностью персонала. Наиболее важными являются: целеустремленность, системное мышление, умение влиять на людей, работоспособность, рациональное использование рабочего времени. Среди других следует отметить гибкость, настойчивость, самостоятельность, дисциплинированность, инициативность.

К мотивационно-волевым качествам можно отнести: стремление к успеху, осторожность, самоопределение, социальную компетентность.

Формирование личностно-деловых качеств будущих менеджеров начинается еще на этапе подготовки в высшем учебном заведении. Обучение по направлению подготовки 38.04.02 «Менеджмент» квалификация «Магистр» в настоящий момент осуществляется в соответствии с ФГОС ВО 3+, основанным на компетентностном подходе [5]. Основные задачи компетентностного подхода – сформировать умения обучающихся логически

мыслить, анализировать ситуацию, решать проблемы – реализуются в процессе практико-ориентированного обучения.

Дисциплина «Тренинг по командообразованию» имеет четкую практическую направленность, целью которой является развитие у будущих менеджеров личностно-деловых качеств по формированию команды единомышленников, налаживанию положительных взаимоотношений между сотрудниками предприятия.

В процессе изучения дисциплины в соответствии с учебным планом будущие менеджеры осваивают следующие общекультурные и профессиональные компетенции: ОК-5, ОК-6, ПК-2. Приведем пример планируемых результатов обучения для формирования личностно-деловых качеств в соответствии с данными компетенциями (таблица 1).

Таблица 1. - Формируемые компетенции и планируемые результаты обучения по дисциплине «Тренинг по командообразованию»

Формируемые компетенции		Планируемые результаты обучения по дисциплине
		Требования к формируемым знаниям, умениям и навыкам
ОК-5	способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	<p>Знать сущность коммуникации и ее роль в формировании эффективных межличностных взаимоотношений</p> <p>Уметь осуществлять взаимодействие с коллегами, выражать свои мысли в устной и письменной формах</p> <p>Владеть навыками самопрезентации, правильного выражения своих мыслей</p>
ОК-6	способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	<p>Знать понятие группы, команды, коллектива, этапы их формирования и управления</p> <p>Уметь организовать работу команды, управлять коллективом сотрудников</p> <p>Владеть навыками оценки персонала и подбора состава коллектива сотрудников</p>
ПК-2	владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде	<p>Знать понятие конфликтной ситуации, типы конфликтов и методы их разрешения</p> <p>Знать организационно-методические аспекты проведения тренингов по разрешению конфликтов</p> <p>Уметь действовать в конфликтных ситуациях, нести ответственность за принятые решения</p> <p>Владеть навыками применения конкретных методов и технологий, направленных на повышение эффективности работы команды</p>

Для достижения запланированных результатов и формирования личностно-деловых качеств будущих менеджеров используются как традиционные, так и интерактивные формы взаимодействия с обучающимися.

Первоначально обучающиеся знакомятся с теорией командообразования, методикой проведения тренинговых занятий. При этом помимо традиционного изложения теоретического материала и изучения вопросов на семинарских занятиях используются такие формы работы, как просмотр и анализ видеозаписей тренингов ведущих специалистов, осуществление диагностики группы, решение управленческих ситуаций, кейсов, участие в деловых играх, отработка умений и навыков в процессе соответствующих упражнений.

Далее обучающиеся в составе микрогрупп выступают в качестве ведущих тренинга для собственной учебной группы. В конце каждого тренингового занятия происходит подведение итогов, стратегии и тактики поведения ведущих, подробное обсуждение возникших перед ними проблем, умений и навыков выхода из сложившейся ситуации.

В целом, такая система занятий позволяет осознать значимость командной работы для эффективной деятельности менеджера, получить необходимый опыт позитивного и эффективного взаимодействия в команде, овладеть умениями и навыками командной коммуникации, сформировать необходимые для менеджера личностно-деловые качества.

**Использованные источники:**

1. Вачков И.В. Психологический тренинг: методология и методика пролведения. – М: Эксмо, 2010. – 560 с.
2. Лаврищев М.П. Формирование профессиональных компетенций менеджера в условиях глобализации [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://research-journal.org>. (дата обращения: 15.10.2016)
3. Розанова В.А. Психология управления: Учебное пособие. – М.: Издательство «Альфа-пресс», 2009. – 384с.
4. Урбанович А. А. Психология управления. – Минск: Харвест, 2005. – 640 с.
5. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (уровень магистратуры) в ред. Приказа Минобрнауки РФ от 30 марта 2015 г. №322 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fa.ru/fil/tula/about/Documents/men-380402.pdf>

*Петрухина Д.В.  
научный сотрудник*

*Центр этнокультурной стратегии образования  
Федеральный институт развития образования  
Россия, г. Москва*

**РОЛЬ КЛАССНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ В УСЛОВИЯХ  
СОВРЕМЕННЫХ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ**

**Аннотация:** в статье рассматривается роль классного руководителя в решении проблем, связанных с адаптацией детей, приехавших учиться в Москву из других государств и регионов России. Успешная социализация

таких детей возможна лишь при скоординированных действиях родителей, педагогов и администрации школы. Однако в условиях развития и активного использования новейших информационных технологий, работа классного руководителя усложняется и выходит на новый уровень. Работа выполнена в рамках государственного задания №27.285.2016/НМ, финансируемого Минобрнауки России.

**Ключевые слова:** школа, классный руководитель, дети из других государств, проблемы адаптации детей.

В настоящее время система образования России претерпевает модернизационные изменения, которые практически оцениваются через дискретные критерии программ, направленных преимущественно на оказание услуг и практически не учитывающих социальные, ментальные эффекты[2, с.9]. Одним из таких ключевых эффектов является современный состав обучающихся общеобразовательных организаций в мегаполисах. Становится очевидным, что с каждым годом в школы Москвы приходит все большее число детей, приехавших из других государств, проживающих в иной культурной среде, где практически отсутствует русскоязычная среда и в этой связи не владеющих русским языком. В основном это граждане бывших стран СНГ, Грузии. Согласно Закону об образовании в РФ, иностранные граждане имеют право на начальное, основное и среднее общее образование наравне с гражданами России [3]. Другой контингент детей, приезжающий из федеральных округов Российской Федерации, в основном из Северо-Кавказского и Южно-Федерального округов, также часто плохо знают и владеют русским языком.

Следовательно, в результате объективных факторов, школы должны искать пути предоставления данному контингенту качественного образования соответствующего уровня, а также способствовать их скорейшей, безболезненной адаптации в русскоговорящее общество. Данная миссия возлагается на классного руководителя, так как именно он сталкивается со всеми трудностями социализации его подопечных, занимается воспитанием детей, взаимодействует с родителями. Роль классного руководителя в сегодняшней школе трудно переоценить. Это сотрудник, в обязанности которого входит взаимодействие не только с детьми, но и с их родителями, учителями-предметниками, социальным педагогом, педагогом-психологом, логопедом (для начальной школы), администрацией школы, и даже, в некоторых случаях, с полицией. Классный руководитель всегда в курсе всех событий, происходящих с учениками его класса, связанных как с образованием, так и с воспитанием, психологическим состоянием, физическим здоровьем, социальной активностью и т.п. В функции учителя - классного руководителя входят постоянный мониторинг возможных трудностей и их первичное диагностирование, осуществление связи между родителями и школой, выработка индивидуальной стратегии обучения.

По определению Педагогического энциклопедического словаря:

«... классный руководитель совместно с другими учителями и родителями обеспечивает физическое, нравственное развитие личности школьника, создаёт условия для развития его интеллектуальных, творческих способностей, для самоопределения, самореализации, самоорганизации и самореабилитации»[1, с.121]. Следовательно, исследование социализации детей из других государств необходимо проводить при непосредственном участии учителей, осуществляющих функции классных руководителей. Кроме того, они должны принимать участие в разработке методов решения возникающих проблем, поскольку сами будут внедрять эти способы в практическую деятельность.

Надо отметить, что воспитание в современной школе - это достаточно трудновыполнимая задача, поскольку снижение уровня вербального общения людей – это общемировая тенденция нынешнего развитого общества, появившаяся в результате распространения новейших информационных технологий.

С детства ребенок привыкает к наличию смартфона или планшета с выходом в сеть Интернет, где можно узнать последние новости, посмотреть фото и видео, а также общаться с друзьями, вместо того, чтобы пойти на прогулку и встретиться с ними лично, поговорить. В итоге это приводит к тому, что к подростковому возрасту, когда основной деятельностью человека является личностное общение, т.е. закладывается база последующего поведения при коммуникации, молодому человеку достаточно иметь средство выхода в Интернет. Как следствие, многие современные школьники не обладают такими важными качествами, как умение слушать собеседника, «считывать» невербальные знаки, говорить сдержанно и максимально точно выражать свои мысли и чувства, правильно задавать вопросы и отвечать на них, проявлять эмпатию и понимать чувства собеседника. Данная ситуация с коммуникативными средствами и навыками современных подростков потенциально конфликтогенна и опасна по некоторым причинам:

1. Общение в виртуальной реальности (сети) не требует непосредственного контакта адресата и адресанта, средство связи опосредует его, что приводит к снижению ответственности за сказанное в разговоре.

2. Опосредованность во многих случаях рождает анонимность одного, нескольких или всех участников общения, что также способствует более свободному и раскрепощенному стилю коммуникации.

3. Взаимоотношения учащихся, складывающиеся в сети, недоступны для контроля и регулирования со стороны родителей и классного руководителя.

Как закономерное последствие всех перечисленных причин возникло такое социальное явление, как «травля в сети» (англ. Cyber-bullying). Поводами для оскорблений могут стать внешний вид, материальное положение, увлечения, школьная учеба объекта, а также его национальность

или религия. Наибольшую тревогу вызывает тот факт, что никто не может отследить и проконтролировать данный процесс. Ребенок, подвергающийся такой травле, остается один на один с этой ситуацией, часто он даже не знает, кто конкретно осуществляет нападки. В итоге у него могут развиться депрессия, стресс, и даже появиться суицидальные мысли.

Таким образом, работа классного руководителя по социализации детей из других государств осложняется новейшими информационными технологиями, которые перевели общение учащихся в плоскость виртуальной реальности. В этих условиях основными методами работы становятся наблюдения за классом и отдельными ребятами, индивидуальные беседы с ними и их родителями, консультации с педагогом-психологом.

При постоянно возрастающей ответственности и усложняющейся работе, в том числе с детьми и их родителями, для которых русский язык не является родным, материальное вознаграждение за выполнение функций классного руководителя составляет одну тысячу рублей ежемесячно, что, по некоторым подсчетам, является одной семидесятой средней зарплаты педагога в Москве. Данная сумма установлена в качестве государственной поддержки и официально закреплена в Постановлении Правительства РФ[4]. Неудивительно, что молодые педагоги со средней заработной платой не хотели бы принимать на себя дополнительную ответственность и бумажную работу за столь малое поощрение.

Еще одной проблемой является упразднение окружных методических центров. В настоящее время профессиональная активность педагога свелась к участию в «конкурсах мастерства», на которых определяющим фактором чаще всего являются оценки Интернет-пользователей. Даже здесь заметно влияние новейших информационных технологий. Однако эти конкурсы, скорее, играют роль в расформировании учительского сообщества, чем в его интеграции, как это было с методическими центрами. В условиях усложнения работы педагогов, и в частности, классных руководителей, необходимо вновь создать структуру, схожую по функциям с окружными центрами, где бы работали, в том числе, методисты-этнологи и этнопсихологи, консультирующие по вопросам адаптации и социализации детей из других государств и субъектов России.

Итак, учитель, принявший на себя функции классного руководителя, играет одну из важнейших ролей в социализации детей, приехавших в г. Москву из других государств и Федеральных округов РФ. В связи с этим школе необходимо учитывать его мнение при разработке программ обучения таких ребят. В особом внимании и помощи нуждаются семьи, где не только дети, но и родители плохо владеют Государственным языком РФ.

Классным руководителям также нужна поддержка со стороны образовательного учреждения и органов образования. Так, увеличению эффективности работы педагогов могло бы способствовать введение в классах дополнительных занятий по русскому языку и культуре, разработка

при участии родителей и учителей-предметников индивидуальных образовательных стратегий, а также материальное поощрение за работу с данной категорией детей в нерабочее время. Кроме того, полезным стало бы создание Ассоциации классных руководителей г. Москвы или подобной структуры, способствующей обмену опытом между педагогами.

**Использованные источники:**

1. Бим-Бад Б.М. Педагогический энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2002. – 528 с.
2. Асмолов А.Г. Общество шансов развития Евгения Сабурова. / Кризис как шанс для развития. Шестые Сабуровские чтения: сборник статей. – М.: Логос, 2015. – 184 с.
3. Федеральный Закон от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016 г.) [Электронный ресурс]: Справочная правовая система КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=201339#0> (дата обращения 16.09.2016)
4. Постановление Правительства РФ от 07.09.2006 N 548 «О вознаграждении педагогических работников Федеральных государственных общеобразовательных учреждений за выполнение функций классного руководителя» [Электронный ресурс]: Справочная правовая система КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=57540#0> (дата обращения 11.10.2016)

**УДК 378**

**Попова Н.В., к.пед.н.  
доцент**

**кафедра «Теоретических основ физического воспитания»  
Алтайский государственный педагогический университет  
Россия, г. Барнаул**

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА СТИМУЛИРОВАНИЯ  
ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ**

*В статье анализируется процесс стимулирования познавательной активности студентов с позиции системного подхода на данную проблему. В статье рассматривается подход объединения приемов стимулирования познавательной активности студентов в систему. В работе отмечено, что в качестве элементов разработанной нами системы выступает комплекс средств, методов и форм, направленных на стимулирование познавательной активности студентов с учетом конкретной цели данного этапа познавательной деятельности.*

**Ключевые слова:** педагогическая система, познавательная активность, средства обучения, компоненты процесса учения.

## **SYSTEM APPROACH AS BASIS OF STIMULATION OF INFORMATIVE ACTIVITY OF STUDENTS**

*In article process of stimulation of informative activity of students from a position of system approach on this problem is analyzed.. In article approach of association of methods of stimulation of informative activity of students in system is considered. In work it is noted that the complex of the means, methods and forms directed on stimulation of informative activity of students taking into account a specific goal of this stage of cognitive activity acts as elements of the system developed by us.*

**Key slova:** pedagogichesky system, informative activity, tutorials, components of process of the doctrine.

В современной педагогической науке, мировом и российском образовании на всех его уровнях представлен широкий спектр инноваций - проблемных, имитационных, исследовательских, игровых, компьютерных, проективных, контекстных и других моделей обучения. Используются разнообразные формы совместной, групповой, учебной деятельности, организация диалогического общения и взаимодействия субъектов образовательного процесса.

Постиндустриальное общество с его ценностями (обеспечение возможностей творческого труда, утверждение самоценности личности, здоровья человека, его индивидуальности, самоактуализации саморазвития) обуславливает необходимость перехода к новой, гуманистической образовательной парадигме[5].

Разработка педагогической системы стимулирования познавательной активности студентов связана, прежде всего, с определением основной цели: вооружить преподавателей обобщенным подходом к практическому использованию педагогической системы стимулирования познавательной активности студентов.

Среди ученых нет единства взглядов на природу данного понятия. Например, П.И. Пидкастый, определяют их как материальные и идеальные объекты, которые помещены между учителем и учащимися и использованы для усвоения знаний, формирования опыта познавательной активности [4]. Мы разделяем точку зрения тех ученых, которые полагают, что средства обучения являются материальными объектами, которые используются для усвоения знаний студентами.

Исследования Н.В. Поповой показывают, что стимулирование познавательной активности в учебно-воспитательной деятельности осуществляется в ходе специальной разработанной педагогической системы. Средства стимулирования познавательной активности призваны обеспечить такое взаимодействие участников учебно-воспитательной деятельности, которое выступает как обмен отношениями [7].

В работах ученых рассматривается развитие познавательной активности студентов в процессе проблемного обучения. Раскрывается и

обосновывается педагогическая система развития познавательной активности студентов, состоящая из пяти элементов: мотивационного, ориентационного, содержательно-операционного, ценностно-волевого и оценочного [2].

Так, организация процесса учения на начальном этапе с учетом общих закономерностей усвоения знаний требует специальных действий студентов по принятию цели предстоящей деятельности и отысканию путей ее достижения.

Важным направлением совершенствования качества подготовки специалистов в различных профессиональных сферах является формирование культуры учебной деятельности студентов как исходный этап становления культуры учебного труда, как фактор непрерывного образования и саморазвития личности [3].

Мы полагаем, что на этапе восприятия новых знаний и их осмысливания особенно важно правильно подвести обучающихся к обобщениям. С учетом этой цели стимулирование познавательной активности должно быть направлено на организацию деятельности студентов по выявлению главного, существенных связей между изучаемыми явлениями и процессами. На этой основе должна быть организована обобщающая деятельность студентов.

Так в работах Поповой Н.В. рассматриваются вопросы использования оценочной технологии. Разработанная и внедренная в университете модульно-рейтинговая технология обучения выявляет необходимость в осуществлении непрерывного контроля в условиях повышения качества подготовки [6].

На наш взгляд существует два важных признака, которыми должна обладать система. Это, во-первых, наличие в системе составных частей-элементов и, во-вторых, наличие связи между элементами. Система всегда состоит из двух и более элементов.

В качестве элементов разработанной нами системы выступает комплекс средств, методов и форм, направленных на стимулирование познавательной активности с учетом конкретной цели данного этапа познавательной деятельности. Целостность педагогической системы стимулирования познавательной активности студентов обеспечивается тем, что она отобрана с учетом особенностей каждого этапа учебного познания.

Педагогическая система, являясь средством стимулирования познавательной активности, функционирует только в процессе взаимодействия системы «преподаватель – студент» [1].

В работах исследователей рассматриваются теоретические и практические основы профессионально-педагогической культуры преподавателя, излагается авторский подход к проблеме ее формирования. Определяют совокупность ценностей, овладение которыми создает основу для формирования профессионально-педагогической культуры [8].

Невозможно охарактеризовать весь процесс стимулирования познавательной активности студентов в связи с его многообразием. Однако

можно назвать те средства стимулирования, которые являются магистральными. К таким относятся проблемное обучение и самостоятельная работа студентов. Выделение именно этих средств стимулирования как основополагающих связано с тем, что проблемность лежит в основе познавательной активности, а самостоятельная работа является формой реализации проблемного обучения.

Таким образом, мы охарактеризовали обобщенную модель системы стимулирования, познавательной активности студентов, рассмотрев ее с позиции основных требований системного подхода. Все это обеспечивает надежность дидактического обоснования системы стимулирования познавательной активности студентов.

#### **Использованные источники:**

1. Алеева, Ю.В. Педагогическая система как средство стимулирования познавательной активности студентов // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 6(6). – С. 1506-1508.
2. Алеева, Ю.В., Попова Н.В. Развитие познавательной активности студентов в процессе проблемного обучения // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2015. – Т. 1. - № 1 (1). – С. 58-60.
3. Киселева, Ю.В., Попова, Н.В. Педагогические условия формирования культуры учебной деятельности студентов // Мир науки, культуры, образования. – 2009. - № 5. – С. 273-276.
4. Педагогика / под ред. П.И. Пидкастого. – М.: Рос. пед. агентство, 1996. – 489 с.
5. Попова, Н.В. Пути развития личности педагогов и студентов в контексте физкультурно-спортивного образования // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 7 (13). – С. 445-448.
6. Попова, Н.В. Контроль как основной инструмент эффективности обучения студентов в модульно-рейтинговой системе // Теория и практика современной науки. – 2015. - № 6 (6). – С. 1652-1654.
7. Попова, Н.В. Педагогическая система стимулирования познавательной активности детей старшего дошкольного возраста. Диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. – Барнаул. -2002. - 180 с.
8. Попова, Н.В., Киселева, Ю.В. Профессионально-педагогическая культура преподавателя вуза // Мир науки, культуры, образования. – 2010. - № 5. – С. 206-208.

**УДК 378.147**

**Пшеничникова Н.А.**

**ассистент**

**кафедра «Высшая математика и прикладная информатика»**

**Васяк Л.В., к.пед.н.**

**доцент**

**кафедра «Высшая математика и прикладная информатика»**

**Забайкальский институт железнодорожного транспорта**

**Россия, г. Чита**

## **АВТОМАТИЗАЦИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ РАСЧЕТОВ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНФОРМАТИКЕ**

*В статье рассматривается проблема формирования необходимых компетенций студентов средствами информационных технологий на занятиях по информатике.*

*Ключевые слова: математические расчеты, информационные технологии, программное обеспечение.*

*The article considers the problem of formation of the required competencies of students by means of information technologies in the classroom on computer.*

*Keywords: math, information technology, software.*

На протяжении многих веков становления человеческой цивилизации предметом труда являлись материальные богатства. Человек всегда был занят, в какой либо сфере получения материальных благ, поэтому работоспособное население планеты было задействовано в совершенствовании технологий и машин, облегчающих процесс получения этих благ.

В настоящее время происходит перераспределения акцентов именно с машин на технологии. Возрастание потоков информации требует необходимых технологий, облегчающих процесс ее переработки. Это можно особо выделить в больших промышленных странах. Особое требование возникает по скорости реализации этих процессов обработки информации. Таким образом, процесс автоматизации математических расчетов продиктован социальными и технологическими потребностями современного общества. Обществу необходимы профессионально компетентные специалисты.

В настоящее время существует множество программных продуктов, которые могут быть использованы на занятиях по информатике в вузе (табл. 1).

### **Наиболее используемые информационные технологии**

**Таблица 1**

№	Название	Основные области применения	Педагогические цели применения информационных технологий
1	MathLAB, MathCAD,	Построение графиков различных	1. Формирование умения представлять функциональные зависимости.

	Mathematica, Maple, Advanced Grapher, AutoCAD, Derive, 3D Studio и др.	функций (с предварительным созданием таблиц значений x и y).	2. Обучение самостоятельному «открытию» закономерностей при построении графиков. 3. Формирование умения конструировать, интерпретировать и использовать формулы и выражения. 4. Обучение использованию информационных технологий для решения практических задач.
2	Обучающие программы	Создание экранных изображений изучаемых объектов с целью их исследования, изучения.	1. Формирование умения выдвигать положения и гипотезы, разрабатывать методы их проверки. 2. Формирование умения выделять общие утверждения, на основе которых создаются обобщения. 3. Обучение использованию компьютера для создания и преобразования графических образов и для решения задач.
3	Электронные таблицы	Построение диаграмм, описывающих динамику изучения процессов.	1. Формирование умения нахождения оптимального решения. 2. Обучение выражению решения уравнения в числовой и графической формах. 3. Обучение нахождению целочисленных решений.
4	Калькулятор	Автоматизация вычислительной и информационно-поисковой деятельности.	1. Обучение созданию и изучению таблиц и графиков функций. 2. Обучение выполнению приближенных вычислений.

Табличная форма представления различных документов является наиболее распространенной. Такие документы включают 3 части: общую, оформительскую, предметную. Для заполнения данных предметной части можно использовать табличный процессор.

Рассмотрим на примере табличного процессора Microsoft Excel. В настоящее время эта программа является наиболее универсальной программой для работы с таблицами и данными. MS EXCEL включает в себя: формулы и функции, средства построения диаграмм и графиков функций, средства работы со списками, средствами решения задач оптимизации, статистики, анализа и прогнозирования, т.е. всеми инструментами необходимыми для автоматизации математических и экономических расчетов. Нам представляется, что данная программа является отличным средством моделирования реальных ситуаций.

Еще одна современная программа, используемая в нашем Забайкальском институте железнодорожного транспорта, Mathcad. Данная программа дает возможность на высоком профессиональном уровне решать математические задачи. В этой программе можно вычислять, как сложные математические вычисления и расчеты, так и решать вспомогательные задачи.

Кроме этого, Mathcad используется для построения графических моделей и его интерфейс наименее приближен к обычной математической форме.

Овладение возможностями готовых программных продуктов, а также самостоятельное программирование должно быть организовано на таком наборе заданий, который показал бы преимущества и недостатки каждого способа решения. Так, интересно сравнить решение ряда задач в табличном процессоре Excel, математическом редакторе Mathcad и средствами высокогоуровневого языка программирования, в частности Pascal. К примерам такого сравнения можно отнести уравнения и их системы, аппроксимацию и интерполирование, интегрирование и дифференцирование. Формирование подобных «сквозных» заданий возможно для других задач и программ. Многовариативность позволяет индивидуализировать выполнение заданий.

С помощью Mathcad мы проводили лабораторные работы по различным темам курса информатики. Отметим, что работа в Mathcad требует знания определенного набора операций, поэтому в зависимости от возможностей параллельного изучения интерфейса Mathcad на дополнительных занятиях по информатике.

Одной из имеющихся к настоящему времени компьютерных математических систем является система Maple. Это достаточно сильная вычислительная система, помогающая производить различные расчеты любых математических задач и обладающая собственным языком программирования. Данная программа содержит основные функции, охватывающие почти все разделы математики. Интерфейс системы достаточно удобен. Система обладает широкими графическими возможностями, позволяющими получать изображения плоских и пространственных кривых, а также поверхностей. Среди особенностей системы следует отметить опцию «интеллектуальный график» (smartplot и smartplot3), позволяющую получать двух- и трехмерные графики без применения команд и задания диапазонов для переменных, а только по выделенному выражению.

В нашем, Забайкальском институте железнодорожного транспорта мы также используем возможности информационных технологий. Возможности математических пакетов позволяют достичь в обучении того, чего нельзя достичь обычными средствами. Необходимо иметь в виду, что применение графических пакетов и пакетов анимационной графики не должно ограничиваться демонстрациями и иллюстрациями в учебном процессе, нужно использовать возможности, которые они представляют для выполнения различного рода учебных заданий и проектов, для формирования профессиональной компетентности. В нашей статье, мы рассмотрели основные возможности применения математических расчетов на занятиях по информатике. Но представленные программы, не ограничивают рамки использования всех возможностей информационных технологий при обработке различных видов информации.

### **Использованные источники:**

1. Васяк, Л.В. Формирование профессиональной компетентности будущих инженеров в условиях интеграции математики и спецдисциплин средствами профессионально ориентированных задач [Текст] / Л.В.Васяк. – Дисс. ... канд. пед. наук. – Чита, – 2007. – 171 с.
2. Бакмаев, А.Ш. Компьютерная методическая система MATHCAD в профессиональной подготовке учителя // Информационные технологии в образовании. 16-20 ноября 2003 г., Москва. <http://ito.edu.ru/2003/I/3/I-3-3354.html>

**УДК 376.3**

*Резник Г.А., доктор экономических наук  
профессор, зав. кафедрой «Маркетинг и экономическая теория»*

*Курдова М.А.*

*старший преподаватель*

*кафедра «Маркетинг и экономическая теория»*

*ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет*

*архитектуры и строительства»*

## **РАЗВИТИЕ ИНКЛЮЗИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ВУЗАХ РОССИИ**

**Аннотация** В статье изложены наиболее актуальные проблемы развития инклюзивного образования в российских вузах и пути решения. Даётся оценка опыта реализации инклюзивного образования российскими высшими учебными заведениями. Отмечены вузы, развивающие инклюзивную образовательную среду, что позволяет привлечь большее количество студентов, в том числе и на так называемые «непопулярные» специальности. В статье также представлены результаты мониторинга наличия условий для получения высшего образования инвалидами, проводимого Министерством образования и науки РФ в сентябре-ноябре 2015 года.

**Ключевые слова:** инклюзивное образование; лица с ограниченными возможностями здоровья; студенты-инвалиды; образовательная среда.

*Reznik Galina Aleksandrovna, doctor of economic Sciences, Professor,  
head. the Department "Marketing and economic theory", Penza state University  
of architecture and construction*

*Kurdova Malika Agamuradovna – senior teacher of Department  
"Marketing and economic theory" of the "Penza state University of architecture  
and construction"*

## **THE DEVELOPMENT OF INCLUSIVE EDUCATION IN RUSSIAN UNIVERSITIES**

**Abstract** The article describes the most urgent problems of development of inclusive education in Russian universities and solutions. This article assesses the experience in the implementation of inclusive education of Russian higher

educational institutions. Noted universities, developing inclusive educational environment that allows you to attract more students, including the so-called "unpopular" profession. The article also presents the results of the monitoring of the presence of conditions for higher education for persons with disabilities conducted by the Ministry of education and science of the Russian Federation in September-November 2015.

**Key words:** inclusive education; individuals with disabilities; students with disabilities; educational environment.

Одним из приоритетных направлений государственной политики в сфере высшего образования на современном этапе является повышение доступности качественного образования, соответствующего современным потребностям общества и каждого гражданина, в частности граждан с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья.

Проблема образования инвалидов приобрела особую актуальность для высшей школы России после принятия Федерального закона от 29.12.2012 №273-ФЗ (ред. от 02.03.2016) «Об образовании в Российской Федерации».<sup>61</sup>

В законе определено, что для организации инклюзивного образования в ВУЗах необходимо создать специальные условия, под которыми понимаются «использования специальных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставления услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания организаций, осуществляющих образовательную деятельность, и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающимися с ограниченными возможностями здоровья» (ст. 79).

Проблема инклюзивного образования является одним из наиболее острых и противоречивых вопросов в сфере образования. Это образование представляет собой совместное обучение и воспитание детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) и детей, не имеющих таких ограничений. Мировое сообщество определяет инклюзивное образование как наиболее эффективное и гуманное, способствующее процессу вторичной социализации детей с ограниченными возможностями, а также развитию морально-нравственных качеств детей, не обладающих такими особенностями. Концепция его основана на идее о равном праве детей на доступ к образованию.

В настоящее время много внимания уделяется инклюзивному образованию, в частности, средствами массовой информации, но мало кто

<sup>61</sup> Об образовании в Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2012 №273-ФЗ // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

понимает и интересуется, о чём именно идёт речь. Реклама даёт некоторое представление о том, что это школы, где дети-инвалиды и просто дети учатся вместе, но на деле это представление не раскрывает сути проблемы. Между тем, вопросами инклюзивного образования занимаются многие учёные: Алехина С.В., Андреевских, С.Г., Боровик В.Г., Пугачев А.С., Шевчук Л.Е., Шумиловская Ю.В., Ярская-Смирнова Е.Р. и др.

В Российской Федерации инклюзивное образование находится на стадии становления. По мнению многих исследователей (Е.В. Михальчи, Н.В. Крятова, Е.А. Петрякова и др.), современная российская система высшего образования недостаточно готова к инклюзии инвалидов, что обуславливается наличием в данной сфере множества проблем: не во всех вузах России используются специально адаптированные учебные программы, индивидуальные учебные планы, а также дистанционные программы обучения; невысокая адаптивность российских вузов к индивидуальным особенностям студентов-инвалидов; у преподавателей недостаточно навыков и знаний об особенностях студентов, имеющих ограниченные возможности здоровья.<sup>62</sup>

Целью данной статьи является оценка опыта реализации инклюзивного образования российскими высшими учебными заведениями. Отмечены вузы, развивающие инклюзивную образовательную среду, что позволяет привлечь большее количество студентов. Выполнен анализ актуальных проблем развития инклюзивного образования в российской высшей школе и предложены пути их решения.

В Федеральной целевой программе развития образования на 2016–2020 гг. (Постановление Правительства РФ от 23.05.2015 г. №497) обозначены целевые ориентиры в области инклюзивного образования. Министерство образования и науки РФ поставило задачу до 2016 года обеспечить возможность обучения инвалидов в каждом регионе (85 вузов), а к 2020 году увеличить число вузов, предоставляющих образовательные услуги инвалидам – до 160.<sup>63</sup>

Кроме того, согласно обновленной государственной программе «Доступная среда» на 2011–2020 годы, подготовленной Министерством труда и социальной защиты, наличие в вузе условий для качественного образования инвалидов и людей с ограниченными возможностями здоровья, с 2016 года станет обязательным параметром при оценке эффективности высших учебных заведений.

Это означает, что создание среды, доступной для инвалидов, становится безусловным требованием к развитию вузов. Доступная среда существенно влияет на конкурентоспособность современного вуза. Вуз, в

<sup>62</sup> Михальчи Е.В. Состояние инклюзивного образования в системе высшего образования в России [Электронный ресурс]: Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №2. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/116-12445>.

<sup>63</sup> Постановление Правительства РФ от 23.05.2015 №497 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2016 – 2020 годы» // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

котором отсутствуют условия для обучения инвалидов, утрачивает авторитет и проигрывает в борьбе за абитуриента.

По данным Росстата в ходе приемной кампании 2015/2016 учебного года принято на обучение по программам высшего образования 5966 студентов с инвалидностью (в 2014/2015 учебном году вузами было принято на обучение 5179 лиц с инвалидностью). Всеми вузами была выделена квота приема лиц, имеющих особые права (не менее 10 % от общего количества бюджетных мест). Доля лиц с инвалидностью, зачисленных в рамках квоты составила 3,8% (в 2014/2015 учебном году – 3,6%).<sup>64</sup>

В числе зачисленных на обучение по программам высшего образования 438 студентов имеют нарушения зрения, 318 – нарушения слуха, 987 – нарушения опорно-двигательного аппарата, 1606 – соматические заболевания, 2617 – иные заболевания.

Согласно статистике наибольшее количество лиц с инвалидностью, поступивших на обучение в вузы в 2015 году, выбрали следующие направления подготовки и специальности: «Лечебное дело» (10%), «Юриспруденция» (6%), «Экономика» (6%) и «Менеджмент» (5%).

Успешность образования студентов с ограниченными возможностями здоровья напрямую зависит от созданных в стенах образовательной организации условий инклюзивного обучения. Одного наличия в вузе специализированной инфраструктуры недостаточно. Должна быть организована современная система обучения по программам высшего образования лиц с ограниченными возможностями здоровья, основанная на эффективной довузовской подготовке, профориентационной работе, интегрированном обучении, оснащении специальной техникой и программным обеспечением, тьюторском сопровождении, использовании дистанционных технологий и содействии трудуоустройству.<sup>65</sup>

При формировании инклюзивной образовательной среды в высшем учебном заведении необходимо обеспечить архитектурную доступность внутренних помещений, кампусов, общежитий, спортивных и культурных сооружений. Однако инфраструктура доступа присутствует чуть более чем в 40% вузов.<sup>66</sup> На сегодняшний день меры по развитию безбарьерной инфраструктуры ограничиваются установкой пандусов, иногда специальных лифтов. Причинами такой неразвитости безбарьерной инфраструктуры являются трудности финансирования и сравнительно недавний срок широкой актуализации профессионального образования для инвалидов как социальной нормы. Государственная программа Российской Федерации «Доступная среда» на 2011–2015 гг., утвержденная Постановлением Правительства РФ от 17 марта 2011 г. №175, должна была исправить существующую ситуацию в

<sup>64</sup> <http://www.gks.ru> - Федеральная служба государственной статистики

<sup>65</sup> Reznik G.A., Kourdova M.A. Creation of the small innovative enterprises in higher education institution: problems and prospects // Университетское управление: практика и анализ – 2013. – № 2 (84). – С. 019-026.

<sup>66</sup> Межвузовское исследование «Студенты-инвалиды в российских вузах» [Электронный ресурс]: Российский союз ректоров. – Режим доступа: [http://www.rsronline.ru/doc/2010\\_12\\_03/2.pdf](http://www.rsronline.ru/doc/2010_12_03/2.pdf)

области инклюзивного образования. Она предусматривала строительство во всех учебных заведениях пандусов и лифтов для студентов на инвалидных колясках, установку указывающих надписей, которые дублируются на языке Брайля, создание необходимых гигиенических условий.<sup>67</sup> Однако реализовать социальную программу «Доступная среда» в полной мере не удалось.

В сентябре-ноябре 2015 года Министерством образования и науки РФ был осуществлен мониторинг наличия условий для получения высшего образования инвалидами.<sup>68</sup> В мониторинге приняли участие 583 образовательные организации, реализующие образовательные программы высшего образования, что составляет 65 % от общего числа образовательных организаций высшего образования. Данные мониторинга собирались по итогам 2014/2015 учебного года. Из вузов, принявших участие в мониторинге, 245 вузов подведомственны Минобрнауки России, 145 вузов являются негосударственными, 193 вуза подведомственны федеральным органам исполнительной власти.

Инвалиды обучаются по образовательным программам высшего образования в 79,7% вузах (465 вузов).

По данным мониторинга, по программам высшего образования, в 2014/2015 учебном году в вузах, принявших участие в мониторинге, обучалось 15792 студента из числа инвалидов.

На рис. 1 представлено распределение обучающихся инвалидов по уровням высшего образования.

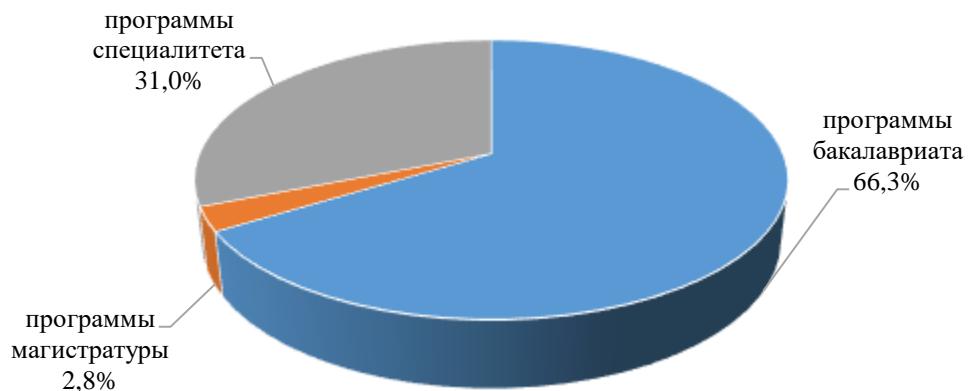


Рисунок 1. Распределение обучающихся инвалидов по уровням высшего образования

Большинство инвалидов обучаются в вузах, подведомственных Минобрнауки России – 70%. В вузах, подведомственным федеральным

<sup>67</sup> Государственная программа Российской Федерации «Доступная среда» на 2011– 2015 гг. // Министерство труда и социальной защиты [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru/ministry/programms/3/0>.

<sup>68</sup> <http://www.wil.ru> - Портал информационной и методической поддержки инклюзивного высшего образования

органам исполнительной власти, обучаются 26,9% инвалидов. В негосударственных вузах обучается лишь 3,1% таких студентов.<sup>69</sup>

На рисунке 2 представлена информация о распределении студентов-инвалидов, обучающихся в образовательных организациях высшего образования, по федеральным округам.

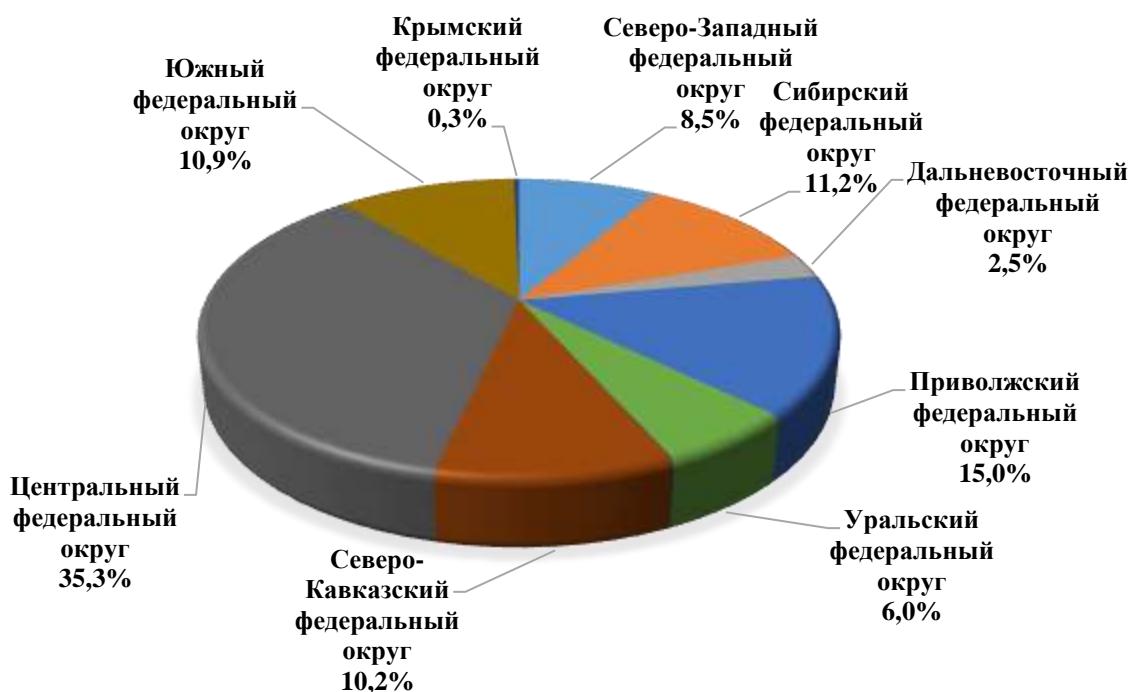


Рисунок 2. Распределение студентов-инвалидов, обучающихся в образовательных организациях высшего образования, по федеральным округам

По данным рисунка 2, наибольшее количество инвалидов, обучающихся по программам высшего образования сосредоточено в Центральном и Приволжском федеральных округах (35,3% и 15% соответственно), наименьшее – в Уральском (6%), Дальневосточном (2,5%) и Крымском округах (0,3%).

В большинстве вузов (51,5%) обучаются от 10 до 49 обучающихся инвалидов. В трети вузов (31,5%) учится менее 10 обучающихся этой категории. Лишь в 37 вузах (7,9% от общего количества вузов, обучающих инвалидов) обучаются более 100 человек. В таблице 1 представлены вузы, обучающие более 150 инвалидов.<sup>70</sup>

<sup>69</sup> «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 №АК-44/05вн) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

<sup>70</sup> «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 №АК-44/05вн) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

Таблица 1

Высшие учебные заведения, насчитывающие более 150 обучающихся из числа инвалидов, по состоянию на 1.11.2015 г.<sup>71</sup>

Вуз	Общее кол-во студентов	Кол-во обучающихся инвалидов	Процент обучающихся инвалидов от общего числа студентов
Московский государственный гуманитарно-экономический университет	812	487	60,1
Российский государственный социальный университет	37272	410	1,1
Южный федеральный университет	28201	282	1,0
Ингушский государственный университет	7393	207	2,8
Московский государственный технический университет им. Н.Э Баумана	20502	205	1,0
Московский государственный психолого-педагогический университет	4390	187	4,3
Казанский (Приволжский) федеральный университет	44750	179	0,4
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова	28167	169	0,6
Сибирский федеральный университет	33203	166	0,5
Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых	23001	161	0,7
Северо-Кавказский федеральный университет	23006	161	0,7
Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена	16004	160	1,9
Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина	26504	159	0,5

Среди инвалидов, обучающихся по образовательным программам высшего образования, наибольшее число студентов с соматическими заболеваниями (29%) и нарушениями опорно-двигательного аппарата (17,9%). Почти 7% студентов-инвалидов имеют нарушения слуха, 8,5% имеют нарушения зрения, 1,6% - нервно-психические нарушения (рисунок 3).

По данным мониторинга в образовательных организациях по программам высшего образования обучается 223 студента-инвалида, передвигающихся на кресле-коляске (1,5%) (рис. 3). Необходимо отметить, что зачастую вузы, зная об обучающихся инвалидах, не владеют информацией о видах нарушения здоровья этих обучающихся.

<sup>71</sup> <http://www.wil.ru> - Портал информационной и методической поддержки инклюзивного высшего образования

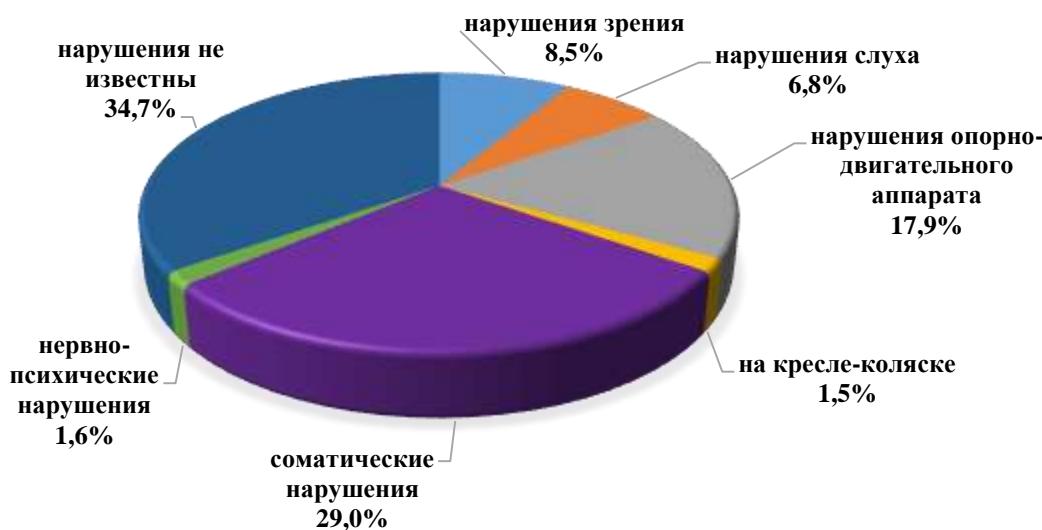


Рисунок 3. Виды нарушения здоровья обучающихся в российских вузах

Согласно результатам мониторинга, в 94,6 % образовательных организаций высшего образования, инвалиды обучаются в общих группах, обучение в отдельных группах организовано в 2,8 % вузов, смешанную форму обучения: частично в общих группах, частично в отдельных, практикуют 10,6 % вузов, обучение, осуществляемое по индивидуальному учебному плану, реализуют 31 % образовательных организаций высшего образования, обучающих инвалидов.

Звукоусиливающая аппаратура, мультимедийные средства и другие технические средства для обучающихся с нарушениями слуха имеются в 63,7 % образовательных организаций, принявшими участие в мониторинге. Из общего числа вузов, в которых обучаются инвалиды по слуху, необходимым материально-техническим обеспечением их обучения располагают 66,5 % вузов.

Наличие брайлевской компьютерной техники, электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ-синтезаторов речи и других технических средств для обучающихся с нарушениями зрения отметили 25,3 % от общего количества образовательных организаций высшего образования, принявшими участие в мониторинге. Из общего числа образовательных организаций, в которых обучаются инвалиды по зрению, необходимым материально-техническим обеспечением их обучения располагают 30,5 % вузов.

Наличие компьютерной техники, адаптированной для инвалидов, со специальным программным обеспечением, альтернативными устройствами ввода информации и другими техническими средствами для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата указали 28,9% от общего

количества образовательных организаций, принявших участие в мониторинге. Из общего числа образовательных организаций, в которых обучаются инвалиды с нарушениями опорно-двигательного аппарата, необходимым материально-техническим обеспечением их обучения располагают 32,8 % вузов.

Таким образом, исходя из индивидуальных потребностей обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в вузах следует предусмотреть:

- возможность включения в вариативную часть образовательной программы специализированных адаптационных дисциплин (модулей);
- приобретение печатных и электронных образовательных ресурсов, адаптированных к ограничениям здоровья обучающихся инвалидов;
- определение мест прохождения практик с учетом требований их доступности для лиц с ограниченными возможностями здоровья;
- проведение текущей и итоговой аттестации с учетом особенностей нарушения здоровья инвалидов;
- разработка при необходимости индивидуальных учебных планов и индивидуальных графиков обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Для решения обозначенных в статье проблем развития инклюзивного образования в российских вузах необходимо создание специальных условий, обеспечивающих получение высшего профессионального образования лицами с ограниченными возможностями здоровья в соответствии с законодательством Российской Федерации. К ним следует отнести увеличение доли преподавателей вуза, прошедших повышение квалификации в сфере инклюзивного образования, адаптацию образовательных программ и учебно-методического обеспечения образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, организацию образовательного процесса с использованием дистанционных образовательных технологий, создание безбарьерной социокультурной среды.

Процесс создания условий для успешной интеграции лиц с ограниченными возможностями здоровья в вузовскую среду очень важный и ответственный, который требует системного решения целого ряда задач, как на уровне университетов, так и на уровне страны и регионов в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Государственная программа Российской Федерации «Доступная среда» на 2011– 2015 гг. // Министерство труда и социальной защиты [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru/ministry/programms/3/0>.
2. Межвузовское исследование «Студенты-инвалиды в российских вузах» [Электронный ресурс]: Российский союз ректоров. – Режим доступа: [http://www.rsronline.ru/doc/2010\\_12\\_03/2.pdf](http://www.rsronline.ru/doc/2010_12_03/2.pdf)
3. «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 №АК-44/05вн) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.
4. Михальчи Е.В. Состояние инклюзивного образования в системе высшего образования в России [Электронный ресурс]: Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №2. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/116-12445>.
5. Об образовании в Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2012 №273-ФЗ // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.
6. Постановление Правительства РФ от 23.05.2015 №497 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2016 – 2020 годы» // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.
7. Reznik G.A., Kourdova M.A. Creation of the small innovative enterprises in higher education institution: problems and prospects // Университетское управление: практика и анализ. – 2013. – № 2 (84). – С. 019-026.
8. <http://www.gks.ru> - Федеральная служба государственной статистики
9. <http://www.wil.ru> - Портал информационной и методической поддержки инклюзивного высшего образования

*Салмина Т.В.  
старший преподаватель  
Ульяновский государственный технический университет  
институт авиационных технологий и управления  
Россия, г. Ульяновск*

## **ЗАИМСТВОВАНИЕ КАК СПОСОБ РАСШИРЕНИЯ СЛОВАРНОГО ЗАПАСА. ГЕРМАНИЗМЫ В РУССКОМ ЯЗЫКЕ**

Лингвистов и историков всегда интересовал вопрос о заимствованных словах. Теоретик лингвист А. А. Реформаторский в своём труде «Введение в языкоковедение» отмечает, что словарный состав языка изменяется и непрерывно обновляется. Это понятно, потому что словарный состав языка, непосредственно отражая в языке действительность с её переменами, обязан включать новые слова для обозначения новых вещей, явлений, процессов. Настоящее исследование представляет определённый интерес, так как проблема немецких заимствований изучена к настоящему времени не до конца. В данной работе мы пытались выделить сферы преимущественного распространения немецких слов, количество, определить время проникновения немецких слов в русский язык и проследить за их изменениями языка.

Кроме древних заимствований, в русский язык пришло немало слов из новых западноевропейских языков: немецкого, английского, французского, голландского, итальянского, испанского.

Немецкие слова стали проникать в русский язык с X111 в. Процесс этот

усилился в XVI в. Но особенно много слов из немецкого языка попало в русский язык в XVII --XVIII вв. как устным, так и письменным путем, а также через посредство других языков. Заимствованные немецкие слова относятся к различным областям человеческой деятельности.

В каждом языке наряду с исконными словами имеется большое количество заимствований, этимологизация которых имеет свои особенности. Общаясь, народы «меняются словами». По исследованиям учёных (Шанский Н. М., «Русский язык. Лексика. Словообразование» М. 1975г. стр. 36-47) заимствованные слова в лексике современного русского языка составляют 10% всего его словарного состава.

Заимствование - элемент чужого языка (слово, морфема, синтаксическая конструкция и т.п.), перенесённый из одного языка в другой в результате контактов языковых, а также сам процесс перехода элементов одного языка в другой.

В заимствовании русским языком иноязычных слов в разные эпохи отразилась история нашего народа. Экономические, политические, культурные контакты с другими странами, военные столкновения накладывали свой отпечаток на развитие языка. Русский народ издавна славился гостеприимством и миролюбием. Уже в глубокую старину русские охотно общались с соседними народами, налаживали с ними торговые и культурные связи. Естественно, что на протяжении многих веков в русский язык посредством живого общения проникали иноязычные слова, обозначавшие новые понятия. Многие из них, заимствованные в глубокой древности, настолько укоренились в нашей речи и обрусили, что уже совершенно не ощущаются как иноязычные. И действительно, разве не по-русски звучит пушкинская строка *«Ямицк сидит на облучке в тулупе, в красном кушаке?»*. А между тем и ямицк, и тулуп, и кушак – слова тюркского происхождения.

Заимствования приспосабливаются к системе заимствующего языка и зачастую настолько им усваиваются, что иноязычное происхождение таких слов не ощущается носителями этого языка и обнаруживается лишь с помощью этимологического анализа. Таковы, например, старые тюркизмы в русском языке: «башмак», «ватага», «казак», «очаг». В отличие от полностью усвоенных заимствований, так называемые иностранные слова сохраняют следы своего иноязычного происхождения в виде звуковых, орфографических, грамматических и семантических особенностей, которые чужды исконным словам. Иностранные слова относятся главным образом к специальным отраслям знания и производства (например, «гипнология» - наука о лошадях). Иногда они обозначают свойственные чужим народам или странам понятия (этнографизмы, регионализмы, экзотизмы). Слова такого рода обычно толкуются в специальных словарях иностранных слов, часть из них включается в общие словари. Некоторые иноязычные по происхождению слова занимают промежуточное положение между иностранными словами и

полностью освоенными. Заемствованное, например, в русском языке широко-употребляемое слово «пальто» до сих пор не получило способности склоняться.

Мы изучали словарный состав произведений русских и немецких авторов, написанных в разные эпохи. Результаты исследований показывают, что растет частота употребления заимствованных слов в речи, печати, литературе. Так, например, в сборнике сказок Бехштейна (*Bechsteins Märchen*, Cecile Dressler Verlag, Hamburg, 1994), впервые опубликованном в 1845 году, содержится 2,7 % заимствованных немецким языком из других языков слов. В романе «Обломов» великого мастера реалистической прозы Гончарова И. А. (1812-1891), написанном в 1859 году мы обнаружили 3,6 % заимствованных русским языком из других языков слов. В сборнике сказок братьев Гримм «*Grimms Märchen*» (Cecile Dressler Verlag, Hamburg, 2000) они составляют 3,5 %. Примерно в таком же соотношении находятся заимствованные слова в другом, горячо любимом немцами поэтическом произведении Вильгельма Буш «*Max und Moritz. Eine Bubengeschichte in sieben Streichen*» (Diogens Verlag, Zurich, 1977), написанном в 1901 году. В современном русском, а также в современном немецком языке, по нашим данным, количество заимствований в последние полвека сильно возросло. Тому подтверждением мог бы стать роман Валентина Пикуля «Океанский патруль», изданный в 1954 году, в котором заимствованные слова составляют 9 % лексики. (<http://wikipedia.ru>)

Как показали наши исследования, наибольший процент заимствованных слов в современной русской и немецкой литературе содержится в текстах рекламного характера – до 25 %, в газетных статьях – 10-15 %.

Будучи результатом длительного исторического взаимодействия языков, их смешения, заимствованные слова занимают значительное место в лексике многих языков. Усиление взаимодействия языков при возрастающей роли культурных и экономических связей между народами приводит к образованию особого фонда интернациональных слов, имеющихся как в родственном, так и в неродственном языках. В языках Европы основной фонд интернациональных слов составляют заимствования из греческого и латинского языков, на Ближнем и Среднем Востоке - из арабских и персидских языков, на Дальнем Востоке - из китайского языка. Интернациональные слова относятся к области специальной терминологии разных отраслей науки и техники.

В XIX веке в русском обществе было модным путешествовать по немецким курортам, предпринимать путешествия в образовательных целях, «себя показать, на мир поглядеть». Из путешествий, как правило «привезли домой» примерно такие слова: *Kutscher*, *Pekar* (*Bäcker*), *Maljar* (*Maler*), *Kurort*, *Fejerwerk* (*Feuerwerk*), *Wanna* (*Badewanne*).

Определяя степень влияния немецких заимствований на словарный состав русского языка, мы определили для себя следующие цели:

1) выявили список германизмов из различных словарей;

2) провели тематический анализ выделенного корпуса и установили, что немецкие слова особенно часто встречаются в русском языке в таких сферах как: «Горное дело. Минералы», «История», «Военное дело», «Культура, отдых, музыка, спорт», «Техника», «Архитектура», «Природа» и другие.

Пушкин был прав, когда говорил, что заимствование не связано с насилием. Заимствуются предметы, явления, понятия, и с ними их названия. Это стремление к экономии в языке. Язык стремится к краткости. Заимствованное слово может устранить многозначность слова, тем самым как бы облегчая его, но одновременно точнее выражая то особое значение.

Например, легче сказать «Bergschlag» чем, «внезапное отскакивание кусков горных пород». Заимствуется у другого народа то, в чём он преуспел, что у него есть выдающегося, например: ландшафт, брудершфт, бакенбарды, циферблат, слесарь, шифер и многие другие.

Очень много в русском языке немецкой профессиональной лексики. Возьмем, к примеру «Техника и инструменты». Эти слова наиболее точно передают сам процесс труда, инструменты, материал и изделия из него, а также самые маленькие детали для их более точного определения. В этом легко убедиться, сравнивая немецкие заимствования с их дефиницией.(Комлев Н.Г. Иностранные слова и выражения. - М.: Современник, 1999. -206 с.)

В основном это имена существительные, образованные путём сложения. Kur (лечебение) + Ort (местность, обладающая природными лечебными средствами).

Der Feuer`+ das Werk = das Feuerwerk

Der Wunder+ das Kind = das Wunderkind

Der Schlag+ der Baum = der Schlagbaum

Словосложение - очень распространённый в немецком языке способ образования новых существительных. Слова могут соединяться друг с другом непосредственно, как было показано на примерах выше, существительное плюс существительное; либо при помощи соединительных элементов (e)n или (e)s: das Land + der Knecht = der Landsknecht.

Прилагательное плюс существительное: grün + der Kohl = der Grünkohl.

Основа глагола плюс существительное: Glanzgold, Leitmotiv.

Существительное плюс прилагательное: Perlweiß, Falschkiel.

Префиксация: Vorsatz, Vorschlag, Vorschmack, Umlaut, Ablaut.

Суффиксация: Reiber, Trauer, Fräulein, Spatel und andere.

Многие слова - германизмы образованы по имени их изобретателей, учёных, биологов и т.д.: дизель, дрезина, маузер, ом, рентген, кохия, герц, вебер.

Целый ряд слов образован от глаголов: вербовать -werben,

глазировать- glasieren,  
импонировать – imponieren,  
фурнировать – furnieren.

Многие слова, образованные от немецких глаголов являются именами существительным и : alutieren – алютирование, greifen – грейфер, summen – зуммер, klopfen – клопфер, pinzieren – пинцировка, potenzieren – потенцирование,

Изучая словарь заимствованных слов, мы выписали много германизмов, когда слово прошло ряд языков, прежде чем попало в наш русский язык.

Такие слова как: «фазан» попало к нам через немецкий из греческого; «факультет», «университет» через немецкий из латинского; «фартук» через польский из немецкого.

Это сложный путь заимствования «через».

Различается прямое заимствование и опосредованное. Например, в немецком языке были созданы слова галстук (Halstuch - шейный платок), бухгалтер (Buchhalter - дословно «держатель книг»).

Эти слова были заимствованы из немецкого русским языком в начале XVIII века.

Слова на историческую тему ещё более древние, например:

принц < Prinz <лат. princeps;  
адресат < Adressat < фр, adresse;  
аккуратный < akkurat <лат. accuratus;  
рубин < Rubin <лат, ruber.

Таких слов можно привести в пример не один десяток.

В народе говорят: «В чужой монастыре со своим уставом не ходят». Так и у слов: попало в чужой язык, приспособливайся к нему. Система чужого языка давит на слово, оно может изменять свой звуковой облик, значение, род, например: немецкая буква «Н» произносится в русском как «Г»:

✓ Нерцог – герцог, Hetmann – гетман, Hofmarschall – гофмаршал, Haspel- гашпиль, Hantel- гантели.

✓ Дифтонг „ei“ в русском произносится как «ей»: Reiber - рейбер.

✓ Немецкая «еи» произносится в русском как „ей“ или „ю“:

Kreuzer – крейсер

Feuerwerk - фейерверк

Schleuse - шлюз

Немецкая «S» произносится как «с» и редуцируется «е»:

Reise - рейс

Subkultur -субкультура

✓ Смягчение согласных в русском: рюкзак – Rucksack, клюфт - Kluft,

формуляр - Formular.

✓ Оглушение звонких согласных в конце слов: Kulturbund, Glanzgold,

Bundestag, Bord, Anschlag.

✓ Замена согласных или выпадение их из немецких слов:

Flügel - флюгер

Pfand - фант

Kunststück - кунштюк

✓ Не совпадает ударение (в немецком языке ударение падает на первый слог, а в русском на второй):

Abriß - абрис

Anschlag - аншлаг

Kronstein - кронштейн

✓ В русском языке «л» в конце слова произносится как твёрдо курсал,

кораллы, ак и мягко:

Muschkeule - мушкель

Muschtabel - муштабель

Zahnobel - цинубель

Schärfhobel - шерхебель

✓ У многих германизмов не совпадает род существительных в русском языке:

✓ Die Landschaft – ландшафт,

die Rolle — роль,

das Diktat – диктат,

das Horn - горн

die Reise - рейс

✓ Некоторые русские слова употребляются только во множественном числе, а немецкие слова в единственном:

— дюны- die Düne,

— щели - der Schlitz,

— буны – die Buhne,

— бакенбарды – der Backenbart.

✓ Немецкие слова, оканчивающиеся на «е», в русском языке принимают «а» или вообще не имеют окончаний:

Landkarte – ландкарта

Rakete – ракета

Linze – линза

Marke – марка

Lanzette – ланцет

Tabelle – табель

Tusche - тушь

Strafe – штраф

Заемственные слова обычно лишены образности, в них не осознаётся внутренний смысл или, как говорят языковеды, внутренняя форма. Это даёт основание для фантазии. Дети - юные лингвисты стремятся докопаться до

смысла в непонятных словах, и получаются такие перлы: вентилятор, молоток, поликлиника и т. п. Примеров такого творчества приводит немало К.И. Чуковский в книге «от двух до пяти». Такое явление можно наблюдать и в немецком языке, например: мольберт (Malbett), футляр (Futterall).

Итак, заимствуются слова из немецкого языка в силу разных причин: для названия заимствуемых предметов, понятий; для уточнения названий сходных предметов, орудий, машин. При заимствовании немецкие слова в русском языке претерпевают фонетические, смысловые, морфологические изменения, а также изменения по составу слова.

В заимствовании русским языком немецких слов отразилась история нашего народа. Экономические, политические и культурные связи, военные взаимоотношения наложили свой отпечаток на развитие языка. Мы убедились в том, что контакты России и Германии существуют с древних времён. Они прослеживаются уже с X – XII веков, когда активную торговую связь имели русские и немецкие купцы.

При переходе из чужого языка в русский проходит процесс освоения: графический, фонетический, грамматический, лексический. Редко слово усваивалось русским языком в том виде, в каком оно бытовало в языке-источнике.

Многие заимствованные слова из немецкого языка настолько прочно вошли в повседневную русскую речь, что кажется, они всегда были русскими.

Мы делаем вывод, что процесс заимствования в языке беспрерывен, так как российский народ продолжает жить в экономическом, политическом, культурном, научно-техническом контакте с народами других стран. И, если употреблять заимствованное слово к месту, разумно, то оно обогащает нашу речь, делает её точной и выразительной.

#### **Использованные источники:**

1. Гвоздарёв Ю.А. Язык есть исповедь народа. Книга для учащихся. - М: Просвещение, - 1993.- 143 с.
2. Откупщиков Ю.В. К истокам слова: Рассказы о науке этимологии. Кн. для учащихся. 3-е изд., испр. - М; Просвещение, 1986.
3. Шанский Н. М., «Русский язык. Лексика. Словообразование» М. 1975г.
4. Лехин И.В., Локшина С.М. «Словарь иностранных слов». Издание 6- е ,из-во « Советская Энциклопедия», 1964г.
5. Лепинг А.А. и Страхова Н.П. «Немецко - русский словарь». Издание. 7- е, стереотип, М., « Русский язык», 1976г.
6. <http://wikipedia.ru>

## РЕАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: СОТРУДНИЧЕСТВО С ПЕРСПЕКТИВОЙ

В данной статье излагается, как в рамках сетевого взаимодействия действует модель непрерывного образования, обеспечивающая преемственность и непрерывность профессионального образования.

*This article describes how through networking functions model of continuous education, providing succession and continuity of vocational training.*

**Ключевые слова:** образование, сотрудничество, машиностроительный комплекс, стажировка, подготовка кадров.

**Key words:** education, cooperation, machine-building complex, training, training staff.

Проблеме развития непрерывного образования уделяется большое внимание, поскольку «...это не простая, механическая достройка существующей структуры новыми звенями, признанными усилить компенсационные и адаптационные функции образования с учетом динамических социально-экономических и особенно научно-технических и производственно-технических потребностей. Объективно существует сверхзадача непрерывного образования, которая имеет четкую не только экономическую, но и социально-политическую направленность.»[3.217] Вопросы непрерывности образования были рассмотрены в работах Н.Г. Хохлова, К.А. Осипова, А.М. Новикова А.И. Зайченко и др.

В данной статье рассматривается реализация модели непрерывного образования на базе Зеленодольского института машиностроения и информационных технологий (филиала) КНИТУ-КАИ.

Взаимодействие между образовательными организациями Зеленодольского муниципального района РТ и предприятием осуществляется на основе договора о сотрудничестве с АО «ПО «Завод им. Серго». В рамках сетевого взаимодействия действует институт наставничества, обеспечивающий преемственность и непрерывность профессионального образования.

На первой ступени «Школа - вуз» организация образовательной деятельности позволяет в тесном сотрудничестве с предприятием проводить совместную профориентационную работу со школьниками с целью популяризации технических специальностей.

В связи с ежегодным ужесточением требований к сдаче ЕГЭ довузовская подготовка является наиболее значимой возможностью для

успешной сдачи и поступления в высшее учебное заведение. Сотрудничество предприятия с учебными заведениями позволило разработать программу по профессиональной ориентации учащихся школ, выявить одарённых школьников и создать условия для осознанного выбора ими будущей профессии, связанной с машиностроением. Многие из них становятся участниками ежегодных фестивалей профессий, ярмарок вакансий, «дней открытых дверей», в ходе которых с увлекательной экскурсией посещают основные производства и инженерные центры предприятия, а в заключении встречаются с руководством объединения.

В машиностроительном профильном классе «Инженеры будущего» разработаны гибкие модели программ по математике, физике, черчению, предусматривающие обучение слушателей разных исходных уровней владения дисциплинами. Введение в организацию учебного процесса элементов вузовской системы (лекционно-семинарские занятия, семестровое деление) способствует успешной адаптации школьников при последующем обучении. Регулярные занятия дают школьникам 10-х и 11-х классов возможность получить необходимые навыки, подготовиться к успешной сдаче ЕГЭ и в целом способствуют развитию профессионального образования молодёжи.

Для преодоления кадрового дефицита в условиях оттока профессиональных кадров в машиностроительной отрасли Европейские ВУЗы нашли эффективный способ подготовки специалистов, отвечающих современности - дуальное образование. Обучение строится следующим образом: одновременно с занятиями в вузе, студенты проходят стажировку на предприятии, приобретая практический опыт. Следует отметить, что дуальная система успешно практикуется в Германии. Она позволяет совместить в учебном процессе теоретическую и практическую подготовку выпускника. Одновременно с учебой студенты осваивают профессию непосредственно на производстве, то есть обучаются в вузе и 2-3 дня в неделю – на предприятии.

Данная система очень сложно внедряется на российских предприятиях, так как требует пересмотра системы обучения. Но стремиться к этому целесообразно, в связи с тем, что решается сразу несколько проблем:

во-первых, стажер приобретает опыт, самостоятельность (за время обучения он получает денежное вознаграждение); получает задания курсовых и дипломных работ на условиях требования предприятия; по окончании вуза успешно трудоустраивается;

во-вторых, на предприятии создается кадровый резерв и в конечном итоге – подготовка кадров положительно сказывается на репутации предприятия и имидже работодателя на рынке труда.[2,80]

В настоящее время на дуальную систему образования начали переходить многие вузы. С 2014 года Зеленодольский институт машиностроения и информационных технологий (филиал) КНИТУ-КАИ

начал реализацию инновационной программы, основанной на дуальном подходе по программе «бережливое производство».

Следует отметить, что, в условиях жесткой конкуренции, тема бережливого производства приобретает особую актуальность. Это философия, мировоззрение, сборник принципов - каждый может называть это по-своему, но по сути это умная организация производства. Используя данный инструмент, предприятие может повысить свою эффективность на 30%-60%. [1,38]

В Республике Татарстан постановлением Кабинета Министров утверждена и реализуется программа «Реализация методики «Бережливое производство», целью которой является «поэтапное повышение эффективности деятельности промышленных предприятий Республики Татарстан, в первую очередь - научно-технического машиностроения».

В Зеленодольске концепция бережливого производства внедряется и применяется на нескольких градообразующих предприятиях, из которых наиболее показательным является АО «ПО «Завод имени Серго». *Программа "Бережливое производство" существует на предприятии последние семь лет, но элементы лин-технологий внедряются с 1998 года. В начале 2010 года в компании была создана специальная служба, которая занимается обучением лин-технологий и является генератором идей.*

В целях усиления координации работ по внедрению лин-технологий в образовательный процесс и промышленное производство организованы профориентационные стажировки для студентов без отрыва от учебы.

Для прохождения профориентационных стажировок, по заранее согласованному учебному плану, студентам предоставляются рабочие места и опытные наставники.

Стажёры работают на конкретных рабочих местах, в должности техников управления оптимизации бизнес-процессов и технологии производств, выполняют комплекс работ по различным направлениям, принимают участие в мастер-классах, собирают информацию по направлениям своих исследований, ранжируют их по важности для процесса. Затем генерируют решения и оформляют их в виде фотоматериалов для представления руководству. Результат исследования формируется на основе «мозгового штурма» совместно с ведущими специалистами .

Таким образом, главное достижение системы непрерывного образования состоит в том, что обучающиеся получают возможность не только познакомиться с перспективами реализации своей профессиональной карьеры на конкретном предприятии, но и найти «свое будущее рабочее место». Социально-экономическая направленность системы состоит в создании необходимых условий для всестороннего гармонического развития каждого человека с учетом его индивидуальных способностей, мотивов, интересов.

### **Использованные источники:**

1. Синетова Р.Г., Кошенков Ю.Э., Бикмуллина Ф.Ф. Практические аспекты внедрения инструментов бережливого производства на машиностроительных предприятиях Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 12-6. С. 38-42
2. Синетова Р.Г. Формирование интегрированной системы непрерывного образования ВУЗ-предприятие//Горизонты экономики. -2015. № 2 (21). С. 80-83.
3. Тишкина Т.В. Управление знаниями как условие обеспечения адаптивности предприятия в современных условиях //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 5-1. С. 215-218

**УДК: 159.9**

**Султанова И. В., к.психол.н.**

**доцент**

**кафедра психологии**

## **«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТИ ТЕРРОРИСТОВ**

**Введение.** Борьба с терроризмом является главной и неотъемлемой задачей, в решении которой задействовано все мировое сообщество.

XXI век, с точки зрения массовой психологии можно ознаменовать как эру терроризма. Терроризм в различных формах своего проявления обернулся в одну из опаснейших по своим масштабам, непредсказуемости и последствиям общественно политических и моральных проблем, с которыми человечество вошло в XXI век.

В переводе с латинского слово «*terror*» — это страх, ужас. В своей книге «Психология терроризма» Д.В. Ольшанский пишет о том, что: «Пожалуй, на фоне террористических актов в Нью-Йорке 11 сентября 2001 года, долго придется искать и трудно будет найти какой-либо другой феномен, информация о котором, за последнее время, так быстро распространилась и мгновенно подчинила себе сознание миллиардов людей во всем мире. У международного терроризма это получилось намного быстрее, чем компьютерная революция или внедрение ксероксов. Всеми овладел шок» [5, с. 8].

**Целью** данной статьи является раскрытие психологических характеристик личности террористов.

**Основная часть.** Террор выступает как политика устрашения, усмирения, подавления политических противников насильственными методами. Действия террористов направлены на то, чтобы создать панику в обществе, дезориентировать и дезорганизовать работу государства.

Пока существует терроризм, никто не может чувствовать себя в безопасности. Согласно статистике, число терактов, осуществляемых

действиями террористических группировок, растет с каждым днем с неимоверной скоростью. Террористические акты происходят каждые два-три дня в мире, принося с собой боль, страдания, массовые человеческие жертвы, а также оказывают сильное психологическое давление на сознание людей. Последствия терактов влекут за собой разрушение материальных и духовных ценностей общества, не поддающихся порой восстановлению, сеют вражду между государствами, провоцируют войны, недоверие и ненависть между социальными и этническими группами, которые иногда невозможно восстановить в течение жизни целого поколения.

«Экстремизм и терроризм, — отмечают Л.М. Дробижева и Э. А. Паин, — нельзя сравнить с вирусом, который человечество откуда-то подхватило. Это его внутренний недуг, порождаемый главным образом дисгармоничным развитием в социальной, политической и культурной областях» [2, с. 33]. Исследователи выделяют пять основных источников терроризма и экстремизма:

1. терроризм и экстремизм проявляются в обществах, вступивших на путь трансформаций, резких социальных изменений или в современных обществах постмодерна с выраженной поляризацией населения по этносоциальным признакам. Участниками террористических действий становятся маргинальные и иммобильные группы населения;

2. социальные контрасты, резкое расслоение общества на бедных и богатых, а не просто бедность или низкий уровень социально-экономического статуса провоцируют агрессию и создают почву для терроризма;

3. проявления экстремизма нарастают в начальные периоды социальных модернизаций. На завершающих этапах успешных перемен проявления экстремизма и терроризма резко идут на спад;

4. незавершенная урбанизация, специфические формы индустриализации, изменения этнодемографической структуры общества, особенно нерегулируемая миграция, порождают экстремизм и интолерантность в обществе;

5. важную роль в распространении этнического и религиозного экстремизма и терроризма в исламском мире играет преобладание авторитарных политических режимов. Они провоцируют насилие как форму разрешения политических противоречий и придают ему характер культурной нормы [2, С. 28-32].

Проблема изучения психологии лиц осуществляющих террористические акты, для научной психологии довольно новая и мало изученная. Эмпирические исследования не проводятся из-за трудности подобной работы.

В своих исследованиях Д. В. Ольшанский называет основные сферы терроризма.

Первая сфера — это политический террор, имеющий целью оказать влияние на политических лидеров, представителей власти, вынудить принять

те или иные решения и совершить определенные действия. Целью политического террора часто является устранение неугодных политических деятелей ради изменения политического строя. Главный метод подобного террора — захват заложников, жизни которых предлагаются в обмен на уступки со стороны властей.

Вторая сфера — **информационный террор**, проявляющийся в прямом воздействии на психику и сознание людей в целях формирования необходимого общественного мнения. Методом террора является распространение слухов («слухи-пугало» и «слухи-агрессии»).

Третья сфера — **экономический террор**, заключающийся в различных дискриминационных экономических действиях, имеющих целью оказать давление на экономических конкурентов (фирмы, государства). Методы террора такого типа могут быть самыми разнообразными — игра на понижение стоимости акций конкурента или доведения до банкротства.

Четвертая сфера — **социальный (бытовой) терроризм**. Сюда можно отнести любые акты запугивания и причинения вреда на бытовом уровне [5, С. 19-23].

Формула террора: выдвижение требований террористами — угроза насилия — отказ властных структур выполнить требования террористов — осуществление террористами насилиственной акции — приведение в состояние ужаса населения страны — неадекватные действия правоохранительных органов — новые волны страха — новые террористические акции [5, С. 29-30].

Изучение психологических особенностей личности террориста — дело довольно нелегкое. Террористы практически не доступны исследователям. Они готовы встречаться с журналистами с целью пропаганды своих взглядов и идей, но контакт с психологами для них нежелателен.

Описывая мотивацию террористической деятельности, Д. В. Ольшанский выделяет семь типов мотивов:

1. Меркантильные мотивы. Для определенного числа людей занятие террором — это способ заработать деньги.

2. Идеологические мотивы. Такой мотив возникает как результат вступления человека в некую общность, имеющую идеально-политическую направленность.

3. Мотивы преобразования и активного изменения мира. Эти мотивы связаны с переживанием несправедливости в существующем устройстве мира и желанием его преобразования на основе субъективного понимания справедливости.

4. Мотив власти над людьми. Через насилие террорист утверждает себя и свою личность. Вселяя страх в людей, он укрепляет свою власть.

5. Мотив интереса и привлекательности террора как сферы деятельности. Террористов может привлекать связанный с террором риск, разработка планов, специфика осуществления террористических актов.

6. Товарищеские мотивы эмоциональной привязанности в террористической группе. Такими мотивами могут быть: мотив меши за погибших товарищей, мотивы традиционного участия в терроре, потому что им занимался кто-то из родственников.

7. Мотив самореализации. Это парадоксальный мотив. С одной стороны, самореализация — удел сильных духом людей. С другой стороны, подобная самореализация — признание ограниченности возможностей, констатация несостоятельности человека, не находящего иных способов воздействия на мир, кроме насилия [5, С. 118-119].

Главные качества личности террориста описаны как требования к членам террористических организаций:

1. Преданность своему делу (террору) и своей организации.
2. Готовность к самопожертвованию.
3. Выдержанность, дисциплинированность, способность

контролировать свои эмоции, порывы, инстинкты.

4. Умение соблюдать конспирацию, регулировать удовлетворение своих потребностей.

5. Повиновение, безоговорочное подчинение лидеру.

6. Коллективизм — способность поддерживать хорошие отношения со всеми членами боевой группы. Современный терроризм является групповым действием [5, С. 124-125].

Организация террористических группировок накладывает строгие и жесткие требования к индивидуальности человека, ограничивая свободу его выбора. Личность террориста отличает психологическая ущербность, дефицит чего-либо в жизни, корни которого уходят в истоки детства. Такая ущербность приводит к потребности гиперкомпенсации за счет других людей. Д. В. Ольшанский пишет о том, что: «В психике террориста эмоции занимают больше места, чем рациональное мышление. Об искаженной логике террористов, свидетельствует такой интересный факт. Они практически не могут работать в режиме диалога... Известно, что повсеместно почти любые предложения компромиссов вызывают у террористов неадекватную, искаженную реакцию. В подавляющем большинстве случаев они жестко и категорично отвергаются на основе своеобразных рассуждений: "Их предложения — хитроумная ловушка. Они хотят расправиться с нами. Они вынуждают нас продолжить борьбу"» [5, с. 138].

Террористы — особый тип людей, у которых рациональные компоненты в поведении и характере почти отсутствуют, а эмоциональные компоненты преобладают до такой степени, что становятся аффективными. В таком взгляде психика террористов приближается к психике человека толпы. Низкий уровень культуры и искаженные представления об окружающем мире, о том, что только насилие и угрозы являются наиболее эффективными способами преобразования мира, делают личность террориста особым социокультурным феноменом.

По степени выраженности эмоций Д.В.Ольшанский разделяет террористов на **два типа**:

Первый тип характеризуется предельным хладнокровием. «Отсутствие очень сильных эмоций, подчеркнутое хладнокровие считается качеством, повышающим эффективность террористической деятельности и снижающим степень риска для террориста;

Второму типу террористов свойственна глубокая эмоциональная жизнь. Повышенный темперамент ведет к гиперактивности и сверхэмоциональности. Как правило, при выполнении террористического акта такой человек собран и сдержан, но в обыденной жизни он не способен сдерживать свои эмоции, порывы, аффекты, агрессию. [5, с. 138].

Серьезные моральные проблемы присущи только «идейным» террористам, с достаточно высоким уровнем образования и интеллектуального развития, способным отрефлексировать свои поступки. Для большинства же террористов характерно наличие примитивных синдромов, препятствующих разрешению сложных этических и моральных проблем.

В.В. Витюк, считает, что терроризм основывается на готовности к насилию вообще и террористическому, в частности, что корнями уходит в органически присущую человеку склонность к агрессивности и разрушительным инстинктам. Качества эти с различной силой выражены у разных людей и в той или иной мере, которые обусловлены имеющимися правовыми и нравственными нормами, воспитанием и культурой [1, с. 53].

Террористам присущи:

- непримиримое противостояние определенному режиму, группе, нации, конфессии или идеи;
- стирание временных границ между настоящим, прошлым и будущим;
- нарциссизм - кичливость как на индивидуальном, так и на групповом уровнях, основанная на представлении об исключительности своей нации, страны, группы, культуры, религии, вследствие этого мессианско мировоззрение, сводящиеся к идеи «спасения мира», которое могут осуществить только члены определенной группы, приверженцы определенной религии;
- четкое деление людей на «плохих» и «хороших», жесткое разграничение добра и зла, идеология «малого стада», которое олицетворяет собой добрых, честных, порядочных людей, живущих в мире греха, злобы и порока, и призванных спастись из-за своей приверженности к определенной религии, стране, группе, нации;
- представление об особых заслугах перед Богом, людьми, страной, нацией, героизация своих сторонников, особенно отдавших жизнь в борьбе;
- защита своей религии, нации, страны любыми способами, жесткая реакция на любые посягательства на их чувства и мировоззрение;

- стремление к разрушению всего инородного для защиты значимых священных ценностей;
- формирование образа коварного и беспощадного врага;
- фанатизм, крайняя приверженность своим идеалам и идеям сочетается с агрессией к инакомыслящим, по отношению к которым террорист способен нарушить заповеди своей религии по принципам «для борьбы со злом все средства хороши» и «убийство лучше, чем соблазн»;
- ригидность, неспособность прощать давние обиды, душевный мазохизм с постоянным внутренним копанием в прошлом своей группы, страны, нации или себя и резкой эмпатией с проекцией на свою личность исторических обид, оскорблений национальных, религиозных чувств;
- излишняя драматизация событий и действий, направленных против них;
- принцип ответа ударом на удар;
- отсутствие понимания жизни как абсолютной ценности, стремление к смерти;
- самопожертвование во имя великой Миссии;
- уверенность в правомерности и моральности своих действий;
- стремление к общественной огласке своих действий.

Известный психолог и психотерапевт В. Леви выделил 12 основных типов личностей, имеющих склонность к совершению террористических актов [7]:

- Фанатик идеи, «миссионер». Много представителей этого типа было в рядах первой волны российских революционеров конца XIX - начала XX века.
- Мститель. Ведущий мотив основан на личной вражде и мести - за себя, за близких или друзей. Идейные фанатики мстят за потери, страдания и попранное достоинство своей этнической группы, нации или единоверцев. Внутри этого типажа с повышенной частотой оказываются подростки, женщины.
- Сценарист-режиссер. Тип, близкий к фанатику, но более уравновешенный и хладнокровный, занятый не столько идейным обеспечением и эмоциональной энергетизацией, сколько продумыванием и планированием террористической деятельности и конкретных терактов. Это лидер, предпочитающий оставаться в тени.
- Нарцисс. Типаж откровенного боевого лидера, тщеславного и самолюбующегося бойца-храбреца, отличающегося самоупоением при полном презрении ко всему и вся. Очень способный и сверхсамоуверенный, до мании величия.
- Ущербный (Омега). Очень распространенный типаж, всегда присутствующий в преступных и террористических группировках. Человек боязливый и неудачливый, с низкой самооценкой, ведомый, со слабо развитым личностным началом. Такой человек через причастность к

агрессивно действующей группе, через устрашение других преодолевает собственный страх и чувство неполноценности.

- Садист. Обладает агрессивной страстью к насилию, убийству, разрушению и устрашению, которая преобладает над всем. Террор для такого человека основной способ эмоционального удовлетворения, вызывающий даже сексуальные эмоции.

- Мазохист-камикадзе. Этот тип террориста фигурирует во многих исторических хрониках и художественных произведениях. В движущих мотивах здесь верховенствует иррациональное чувство вины и влечение к страданию, саморазрушению и самоубийству. Самопожертвование ради «высокой идеи» - фактически только удобное оправдание для реализации стремления к смерти.

- Актер, истерик-позер. Главное стремление - сыграть роль и произвести эффект, прогреметь публично, стать знаменитым любой ценой.

- Игрок, он же Авантуррист. Ведущий мотив - наркотическая страсть к риску, к экстремальным ситуациям.

- Технарь. Для этого типа почти все равно, кого и зачем убивать, взрывать, отравлять, давить, облучать и т.п. Главное сосредоточие помыслов и внимания - не цель теракта, а его средство: чтобы покруче было, похитнее и понадежнее, иными словами, чтобы «адская машина» была более «продвинутой», чтобы сработала «на все сто».

- Зомби. Тип идеального исполнителя смертоносных заданий. Действует как запрограммированный автомат, одиноцеленный робот. Гипнотически подчиняется начальнику, предельно внушаем и очень работоспособен. При выполнении заданий невероятно бесстрашен, быстр и сообразителен, в жизни же чаще всего неприспособленный, с заниженной самооценкой, безликий субъект.

- Отморозок или Зверь - заработчик. Абсолютно безнравственный, хищный и эмоционально тупой. Ему все равно против кого направлять свои действия. Отморозок грубо корыстен, работает на хозяина за ожидаемое вознаграждение, а в группу смертников может попасть случайно, надеясь в последний момент сбежать [7].

С.К. Рошин в своих исследованиях выделяет следующие психологические особенности личности террориста:

- Психопат-фанатик. Руководствуется своими убеждениями (религиозными, идеологическими, политическими) и искренне считает, что его действия, независимо от их конкретных результатов, полезны для общества. Это человек, у которого сфера сознания крайне сужена, он способен совершить все, что угодно.

- Фruстрированный человек. Чувство фрустрации, порожденное невозможностью для человека по каким-то причинам достичь жизненно важных для него целей, неизбежно порождает у него тенденцию к агрессивным действиям. Сознание в этом случае может сыграть роль

инструмента в рационализации этих действий, то есть в подборе тех или иных поводов для их оправдания.

- Человек из ущербной семьи. Жестокое обращение родителей с ребенком, его социальная изоляция, дефицит добрых отношений могут привести к формированию озлобленной личности с антисоциальными наклонностями. При определенных условиях люди такого психологического склада легко могут стать инструментами террористической организации [4, с. 126].

Но часто при составлении психологической характеристики личности террориста приходится сталкиваться с тем, что исследуемая личность относится сразу к нескольким типам.

**Заключение.** Изучение личности террориста - сложная задача, трудность которой обуславливается многоаспектностью такого явления как терроризм и многогранностью человеческой личности. Изучить сущность, глубину, направленность, причинность, тактику поведения террористов представляется сложным процессом, в котором должны быть задействованы представители различных направлений, таких как: криминологи, психиатры, психологи, теологи, сектоведы, философы. Знания из каждой области в своей совокупности помогут не только в раскрытии преступлений, но и в предупреждении такого преступного поведения.

В целом, борьба с терроризмом требует комплексного подхода, который должен включать меры и экономического, и политического, и социального, и правового характера. Причем, как свидетельствуют последние события, решительные и эффективные меры по борьбе с терроризмом необходимы уже сегодня, и они должны носить системный характер, а не от случая к случаю, до очередной террористической атаки.

#### **Использованные источники:**

1. Витюк В.В. Некоторые проблемы терроризма в аспекте современных конфликтных ситуаций (соображения террологов) // В сб.: Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технология разрешения. - Вып. 4. Терроризм. - М., 1993.
2. Дробижева Л.М., Паин Э.А. Политический терроризм и экстремизм/ Век толерантности — 2003.
3. Жалилов М. Терроризм как угроза стабильности в мире, актуальность борьбы с терроризмом // Молодой ученый. — 2013. — №7. — С. 281-282.
4. Лебедева И.Н. Психология личности террориста// Законность и порядок в современном обществе. 2012. №9. С. 123-128.
5. Ольшанский, Д.В. Психология терроризма / Д.В. Ольшанский. - М.; Екатеринбург, 2002. – 319с.
6. Почебут, Л.Г. Социальная психология толпы / Л.Г.Почебут. – СПб.: Речь, 2004. – 240с.
7. [www.psyfactor.org/terror6.htm](http://www.psyfactor.org/terror6.htm) (дата обращения: 10.10.2016).

**УДК 316.811-057.875**

**Тихомирова А.М., к.филос.н.**

**доцент**

**кафедра прикладной социологии**

**Уральский государственный экономический университет**

**Россия, г. Екатеринбург**

## **ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНТОВ К БРАКУ И СТУДЕНЧЕСКОЙ СЕМЬЕ**

**Аннотация.** В статье на основе материалов конкретно социологических исследований рассматривается отношение студентов к браку, их мнение о лучшем возрасте для вступления в брак, их репродуктивные планы. Анализируется отношение к студенческой семье.

**Ключевые слова:** ценности, молодёжь, студенты, семья, брак, студенческая семья.

**Tikhomirova, A.M., Ph.D.,**

**Associate Professor, Department of Applied Sociology**

**Ural State University of Economics**

**Russia, Ekaterinburg**

## **STUDENTS' ATTITUDES TOWARD MARRIAGE AND STUDENT FAMILY**

**Annotation.** The article based on the materials of sociological research specifically examines students' attitudes toward marriage, their opinion on the best age for marriage, their reproductive plans. Authors analyse their opinion to the student's family.

**Keywords:** values, young people, students, family, marriage, the student's family.

Демографический кризис в нашей стране делает актуальным изучение отношения молодёжи к браку и рождению детей. Сегодня большая часть молодёжи получает высшее образование и позиция студентов относительно брака, семьи и детей также важны. Сексуальная революция омолодила начало сексуальной жизни, сместив его в подростковый возраст. С другой стороны, из-за особенностей современного общества, повысился возраст вступления в брак и возраст рождения первого ребёнка. В нашем обществе происходит переход от восточно-европейского типа брачности, для которого характерно достаточно раннее заключение брака, к западно-европейскому, где этот возраст сдвигается к 30-ти годам. «Возрастные показатели брачности в России в последние полтора десятилетия свидетельствуют о том, что возраст жениха и невесты при вступлении в первый брак постоянно растёт, За 15 лет он увеличился практически на 3 года. У мужчин с 24,4 до 27,4 лет, а у женщин с 22,2 до 25,0 лет» [1, с. 135]. Более поздние вступление в брак и рождение первого ребёнка ведёт к снижению количества желаемых и реально рождённых детей. Причём отмечается интересный феномен: население (как показывают опросы) уверено, что сейчас молодежь вступает в брак, рожает

детей в более раннем возрасте, чем в прошлом. А вот данные демографической статистики показывают обратную тенденцию. Например, отмечается что «в Москве (по сравнению с Россией в целом) самый высокий возраст матери при рождении первого ребёнка – 29 лет! [2]».

В прошлом, в советские времена, большая часть студентов вступала в брак в годы учёбы, и в каждой группе было по 1-2 студентки с правом свободного посещения занятий из-за наличия грудного ребёнка. Сегодня, студенческая семья, тем более семья с ребёнком, стала редкостью.

Весной 2016 года нами было проведено пилотажное исследование среди студентов 1-2 курсов бакалавриата Уральского государственного экономического университета. Опрошены 81 человек, из них 27 мужчин и 54 женщины. По курсам респонденты распределились следующим образом (см. табл. №1).

Таблица 1 – Распределение респондентов по курсам обучения.

Курс	Количество человек	Процент
1	39	49%
2	32	40%
Иное (3-4 курс), магистратура	10	11%
Итого:	81	100%

Ценность семьи и брака в глазах студентов достаточно высока. В нашем исследовании 95% опрошенных ответили, что обязательно планируют в будущем вступить в брак. Только 4 человека (5%) утверждают, что не хотят вступать в брак вообще. Интересный ответ мы получили на вопрос: «К какому возрасту желательно вступить в брак мужчинам и женщинам?». Полное распределение ответов на этот вопрос представлено в таблице 2.

Таблица 2 – «К какому возрасту желательно вступить в брак мужчинам и женщинам?» (%).

Пол	18-20	21-24	25-27	28-30	31-35	36-40	Нет ответа	Итого
М	1,2	6,2	40,7	39,5	4,9	2,6	5	100
Ж	6,2	27,1	38,3	18,5	1,2	1,2	7,5	100

Мы видим, что для большинства желаемый возраст вступления в брак приходится на те периоды жизни, к которым студенты уже закончат учёбу и приобретут профессиональный опыт. Желательный возраст вступления в брак женщин для наших респондентов выше, чем средний по стране сегодня. Наибольшее количество ответов пришлось на возраст старше 25 лет. Для женщин только 33,3% респондентов идеальным возрастом вступления в брак считают возраст до 25 лет. Для остальных этот возраст старше. Для мужчин брак до 25 лет считают желательным лишь 7% опрошенных, а основная часть ответов приходится на возраст от 25-35 лет.

Какой же брак предпочитают наши респонденты? Мы предполагали, что большинство будет называть гражданский брак, т.е.

незарегистрированное сожительство. Оказалось, что для подавляющего большинства для 74,5% - это брак, зарегистрированный в ЗАГСе. Ещё по 6,4% отметили что это «церковный брак» и «гражданский брак». Часть студентов затруднились с выбором ответа. Все наши опрошенные отметили, что в будущем они хотят иметь детей! Таким образом, новая для нашей страны позиция «Child free» (в дословном переводе «свободный от детей»), т.е. добровольная бездетность, в нашем небольшом опросе не проявилось. Многие исследованиями отмечают распространённость этой позиции на Западе и то, что и в нашей стране в последние годы бездетность становится социально приемлемой.

Отдельной задачей нашего исследования было выяснение отношения к студенческому браку. Оказалось, что только 5-ая часть респондентов, положительно относится к нему, 30,9% отрицательно, а остальные не имеют чёткой позиции. А вот личный вопрос: «Вступили бы Вы сами в брак в период учёбы в университете?», вызвал уже другое отношение. 59,5% - большинство – уверено дали отрицательный ответ. Наши студенты реалисты и понимают, что у студенческой семьи больше проблем и трудностей, чем у той, где супруги имеют профессию и работу. Студенты предполагают, что у студенческой семьи будут проблем материального характера (отметили 50% респондентов), трудности с учёбой (20%), сложности с жильём (11%), конфликты и проблемы из-за отсутствия жизненного опыта (10%). Респонденты считают студенческий брак не прочным, не долговечным. Рождение детей в студенческом браке приемлемо лишь для 16% опрошенных.

Среди наших респондентов оказалось четверо студентов, состоящих в браке (старшекурсники и магистрантка). У всех брак молодой, до года. Все уверяют, что единственная причина их брака – любовь. У этих семейных студентов мы спросили, что бы они посоветовали тем, кто хочет вступить в брак во время учёбы. Получены следующие ответы:

- не торопиться – 1;
- закончить сначала учёбу – 2;
- решайте сами: ведь самое главное, это любовь – 2.

Наше исследование очень невелико по охвату респондентов и не может претендовать на безусловные, абсолютные выводы. Однако, нам кажется, что оно передаёт основные тенденции отношения студентов к браку, семье, детям. Демографическая ситуация в стране остаётся достаточно сложной и, возможно, в борьбе за рост численности населения можно попытаться использовать и этот резерв студентов. Но нужно понимать, что ценности современной молодёжи формируются «...настроем на карьеру, потребительскими и гедонистическими устремлениями современного общества» [3, с. 434]. Появление студентов-супружеских, студентов-родителей потребует очень серьёзной государственной помощи.

### **Использованные источники:**

1. Новосёлова Е.Н. Репродуктивные стратегии жителей городской агломерации (на примере Москвы) // Вестник МГУ, серия 18. Социология и политология, – 2015, №1, С. 130-151.
2. Матвеева А. Бездетность становится социально приемлемой. Для стимулирования рождаемости нужны более тонкие меры, чем рост пособий. // Демоскоп. Weekly, 2013, №547 URL<sup>^</sup> <http://www.demoskope.ru/Weekly/2013/0547/gazeta03/php> (дата обращения: 20.11.2016)
3. Мылтасова О.В. Особенности ценностных ориентаций студентов разных форм обучения // Актуальные проблемы современного образования: опыт и инновации материалы научно-практической конференции (заочной) с международным участием. Ответственный редактор А.Ю. Нагорнова. 2014. С. 432-437.

**УДК 316**

**Xизбуллина Р.Р., к.социол.н.  
доцент**

**кафедра «Социология, политология и право»  
Казанский государственный энергетический университет**

**Арзина А.В.  
магистрант**

**Казанский государственный университет  
Россия, г. Казань**

## **РОЛЬ ИНСТИТУТА ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ СТАТУСА ИНДИВИДА**

*Аннотация: В представленной статье рассматривается институт образования с точки зрения «социального лифта». Обозначается комплексный характер потребности индивида в образовании. Субъекты образования, с позиции П.Сорокина анализируются как детерминирующие факторы вертикальных статусных перемещений индивида в социуме.*

*Ключевые слова: институт образования, социальный статус, функционалистский подход, профессия, социализация.*

В период обучения в учреждениях профессионального образования студенты адаптируются к новым условиям учебы и проходят вторичную социализацию, частью которой является я социализация профессиональна. Она предполагает приобретение профессионального опыта, принятия решения о правильности выбора профессии, овладение ценностями профессионального сообщества.

Более детальное изучение разнообразия теоретических подходов западной социологии может существенно содействовать развитию

российской социологии образования как мультипарадигмальной дисциплины, а также решению ее давно назревших теоретико-методологических проблем

Так, например, российско-американский социолог П. Сорокин институт образования определяет в качестве «социального лифта», благодаря которому индивиды могут занимать более высокие социальные позиции. Тщательно анализируя школу, колледж, университет, П. Сорокин рассматривал их как главные факторы вертикальных социальных перемещений и полагал, что если школа общедоступна, то она выступает в виде «социального лифта», который движется снизу вверх. Если эта доступность распространяется только на высшие слои населения, то вуз в этом случае будет представлять собой «лифт», передвигающийся только по верхним этажам «социального здания».

Преимущественное внимание к анализу образования как социального института и его функций обусловило приоритетное внимание лишь к одному из теоретических направлений западной социологии образования, а именно функционалистскому подходу [1].

Образование, по мнению К. Дэвиса и У. Мура, также определяет престиж занимаемой статусной позиции. В первую очередь статус определяется ими как положение, которое нашло свое место в общей институциональной системе естественным образом, а не было искусственно определено. Профессиональное положение часто является как статусом, так и должностью. При этом ими учитывается, что индивид в обществе выполняет множество различных ролей и занимает соответствующие этим ролям статусы [2].

Таким образом, представители определенной социальной группы имеют тенденцию обладать схожим статусным набором. В том случае, если статус или должность определяются как положения по отношению к ограниченной сфере социального взаимодействия, то возникает эффект обобщенного положения, представляющего собой результирующую сумму.

Соответственно, потребность в образовании носит комплексный характер и формируется не только под воздействием культуры, но и под влиянием ускоряющегося темпа общественно-экономического развития.

#### **Использованные источники:**

1. Габдуллина Э.Н.Непрерывное образование как фактор формирования человеческого капитала в современной социально-экономической среде Республики Татарстан /диссертация кандидата социологических наук: 22.00.03 / Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского. – Казань, 2013
2. Хизбуллина Р.Р., Гарипова Р.Р.Профессиональное образование как фактор формирования человеческого капитала // Вестник экономики, права и социологии. – 2016. – № 2. – С. 296-298.

**УДК 316**

**Хизбуллина Р.Р., к.социол.н.**

**доцент**

**кафе́дра «Социология, политология и право»**

**Казанский государственный энергетический университет**

**Арзина А.В.**

**магистрант**

**Казанский государственный университет**

**Россия, г. Казань**

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ**

### **НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Аннотация:** В статье рассматривается актуальность изучения образования как социального института. Анализируются теоретико-методологические подходы к сущности образования с позиций институционализма. Формулируется тезис о необходимости методологического изучения феномена непрерывности образования.

**Ключевые слова:** социология образования, теоретико-методологический подход, образование как социальный институт, институционализм, непрерывное образование.

Особенности социально-экономического развития России предъявляют высокие требования к молодому специалисту. Основным условием повышения благосостояния населения России и усиления ее роли на международном уровне является обеспечение социализации ее граждан [1].

Система образования, существовавшая в советское время, претерпела значительные изменения, и в современном обществе пересматривается место института образования, который, помимо ознакомления студента с профессией, давал освоение и опытное закрепление практических профессиональных навыков, приобретенных на производственных предприятиях страны.

В социологической литературе образование принято рассматривать как социальный институт, выполняющий экономическую, социальную и культурную функции в обществе. Институциональный подход является наиболее распространенным и часто применяемым в социологии. В рамках данного подхода, образование рассматривается как элемент системы общественных отношений, имеющий тесную основу взаимодействия с другими её элементами, с такими как производство, наукой, культурой и т.д.

Стоит отметить, что именно Г. Спенсер одним из первых поставил вопрос о необходимости использования инновационных методик в процесс обучения, которые впоследствии были названы «учение в удовольствие» суть которых состояла в том, что программа и содержание образования должны вызывать положительные эмоции у учащихся, тем самым формировать у них

отношение к процессу учебы как к интересному и приятному занятию, а не как к необходимой обязанности.

Формирование и разработка институционального подхода, особенно в области образования, во многом связана с именем Дж. Дьюи. Его научный интерес был сфокусирован на вопросах взаимодействия института образования с другими социальными институтами. В частности, развитие любого социального института ставилось им в зависимость от конкретно-исторических условий общества.

Социология образования так же сосредотачивается на объективных и субъективных предпосылках непрерывного образования, на тех социальных проблемах, которые возникают или могут возникнуть в связи с практической реализацией принципа непрерывности образования и на путях их разрешения. Социология исследует и внутреннюю структуру системы непрерывного образования, прежде всего в плане преемственности отдельных ступеней и звеньев [2].

Таким образом, потребность в образовании можно рассматривать в качестве необходимого условия нормального функционирования и развития современного человека, приобретения им социального статуса и удовлетворения его потребностей в престиже и материальном благосостоянии [3]. Что касается института непрерывного образования, то он формирует тесную взаимосвязь с духовными, интеллектуальными, нравственными потребностями индивида, а так же направлена на приобретение знаний, профессиональных навыков, на формирование развитие его способностей и духовно-нравственного потенциала.

#### **Использованные источники:**

1. Белгородский В.С. Модернизация управления системой высшего профессионального образования в Российской Федерации: теоретико-прикладной анализ: Дисс....д-ра наук; Социологические науки: 22.00.08 / Инт соц.-полит. исслед. РАН. – М, 2007.
2. Хизбуллина Р.Р. Теоретико-методологические подходы к изучению системы непрерывного образования // Гуманитарные научные исследования. – 2016. – № 4 (56). – С. 259-260
3. Габдуллина Э.Н. Непрерывное профессиональное образование как фактор подготовки конкурентоспособной личности // Альманах современной науки и образования. – 2012. – № 3. – С. 36-38.

**Чеголяева М.А., учитель первой категории**  
**учитель английского языка**  
**Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение**  
**Центр образования № 24 города Тулы**  
**ОТ МНОГООБРАЗИЯ КУЛЬТУР К МЕЖДУНАРОДНОМУ**  
**СОТРУДНИЧЕСТВУ**

*В статье рассматриваются вопросы современной глобализации. Описаны проблемы международного взаимодействия. Статья говорит о необходимости поликультурного воспитания в современной школе. В статье говорится о важности духовно-нравственного воспитания.*

*Международное сотрудничество, духовно-нравственное воспитание, межкультурная коммуникация, поликультурность, воспитание.*

***Chegolyaeva M.A., 1st category teacher of English***  
***of Municipal Center of education № 24, Tula.***  
**FROM THE VARIETY OF CULTURE TO THE INTERNATIONAL**  
**COOPERATION**

*The article is devoted to the question of modern globalization. The problems of the international cooperation are discussed in the article. The article is about the necessity of polycultural upbringing. It is written about the importance of the spiritual and moral upbringing.*

*Key words: international cooperation, spiritual and moral upbringing, cross cultural communication, polyculture, upbringing.*

Глобализация, экономическое сотрудничество, культурная интеграция, международное политическое взаимодействие стали результатом развития общества в начале нового века. Все это является неотъемлемой частью современной ситуации в мире, но самым сложным и неоднозначным является международное сотрудничество. Международное сотрудничество тесно связано с межкультурной интеграцией, что влияет на современное развитие народов. Сегодня абсолютно не возможно обособленное развитие наций, человек постоянно сталкивается с носителями иной культуры. Взаимодействие и взаимовлияние культур неизбежно приводит к формированию общей культуры, ценностей. Сближение культур способствует формированию общемировой культуры, однако, в то же время ведет к укреплению своеобразия каждой из них.

Люди общаются не только в близлежащих районах, но и на международном уровне. Язык как неотъемлемая часть культуры играет одну из ведущих ролей в общении. Язык необходим как средство накопления опыта, культурных ценностей, поэтому особое внимание следует уделять развитию языков, их взаимодействию. Говоря о поликультурном мире важно помнить о толерантности, т.е. терпимости к иному образу жизни, быту, традициям, верованиям. Только толерантность позволит развиваться международному культурному сотрудничеству.

Наиболее последовательно духовно-нравственное развитие происходит в сфере общего образования, где воспитание и духовно-нравственное становление, укрепление солидарности и увеличение уровня доверия в обществе обеспечено всей школьной жизнью. Общеобразовательная школа должна обеспечить культурную модернизацию общества. В школе сосредоточены все аспекты жизни обучающегося: интеллектуальная, гражданская, культурная. В школе подрастающее поколение осваивает свои культурные ценности и учится уважительно относиться к другим культурам и языкам. Поликультурное воспитание может стать инструментом решения многих межнациональных конфликтов.

Поликультурное воспитание поддерживает многообразие народов в условиях современной глобализации. Оно воспитывает уважительное отношение к культуре разных народов и вместе с тем учит ценить и беречь собственную. Поликультурное воспитание базируется на следующих элементах: социокультурное самоопределение, представление о поликультурной среде, воспитание положительного отношения к иной культуре, навыки социального общения.

Язык как элемент функционирует в системе культуры, следовательно для изучения языка необходимо ознакомиться с особенностями этой культуры т.е сформировать страноведческую компетенцию.

Социокультурная компетенция помогает достичь высокого уровня культуры, овладеть коммуникативными нормами общения, выбором приемлемых форм взаимодействия в условиях межкультурного общения.

Современная школа может способствовать гармонизации отношений различных культур, непрерывное поликультурное школьное воспитание и образование дает возможность научиться развивать собственную культуру, способствовать развитию мирных отношений, лучше понимать образ жизни других народов, изучать язык, понимая своеобразие иностранной культуры.

УДК 377

**Яскина О.А.**  
*старший преподаватель*  
**кафедра «Стратегического и операционного менеджмента»**  
**Высшая бизнес-школа**  
**Омский государственный педагогический университет**  
**Россия, г. Омск**

## **РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В ВЫСШЕЙ БИЗНЕС-ШКОЛЕ**

*В статье раскрывается содержание понятия "бизнес-образование". Показана роль Высшей бизнес-школы ОмГПУ в реализации инновационной модели бизнес-образования, как факультета, специализирующегося на подготовке управленческих кадров высшей квалификации, специалистов и*

*кадрового резерва для базовых отраслей экономики Омской области и других регионов России.*

*Ключевые слова:* Бизнес-образование, инновационная модель бизнес-образования, гуманитарные технологии обучения, интерактивные технологии обучения.

## **IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE MANAGEMENT TRAINING MODELS IN HIGHER BUSINESS SCHOOL**

*The article reveals the contents of the "business education" concept. The role of the Higher Business School OSPU in the implementation of innovative models of business education, as a faculty, which specializes in management training of highly qualified specialists and personnel reserve for the basic sectors of the Omsk region and other regions of Russia's economy.*

*Keywords:* Business education, innovative model of business education, humanitarian education technology, interactive learning technology.

Кризис в российской экономике является мощнейшим стимулом для инновационного развития институтов бизнес-образования.

Под бизнес-образованием мы понимаем образовательную деятельность, нацеленную на формирование и развитие у слушателей управленческих компетенций (практически значимых знаний и профессиональных навыков), необходимых им для эффективного управления деловыми организациями, функционирующими в условиях рыночной конкуренции и глобализации экономики. Инновационное развитие российского образования направлено на решение таких проблем, как преодоление социально-экономического и духовного кризиса; обеспечение высокого качества жизни народа и национальной безопасности; утверждение статуса России в мировом сообществе как великой державы в сфере образования, культуры, искусства, науки, высоких технологий и экономики; создание основы для устойчивого социально-экономического и духовного развития страны. Особое внимание в современной политике развития образования уделяется роли регионов.

Инновационную модель бизнес-образования в Омском регионе реализует Высшая бизнес-школа Омского государственного педагогического университета, специализирующаяся на подготовке управленческих кадров высшей квалификации, специалистов и кадрового резерва для базовых отраслей экономики Омской области.

Среди технологий обучения, используемых в Высшей бизнес-школе ОмГПУ, помимо методик обучения, ориентированных на действие, немаловажную роль играют гуманитарные технологии.

В магистерском образовании гуманитарные технологии представляют собой набор тщательно выверенных и научно обоснованных приемов и специальных техник обучения, к которым относят скэффолдинг, метод кейсов, гуманитарную экспертизу, брэндинг, технологию формирования

корпоративной культуры, технологию групповой работы, технологию проектирования индивидуального образовательного маршрута, форсайтинг, «симуляции», веб-квест и др.

Активное применение в образовательном процессе данных педагогических технологий позволяет сделать процесс обучения магистров направления «Менеджмент» мотивированным, результативным и готовит обучающихся к предстоящей профессиональной управленческой деятельности.

О результативности образовательной деятельности бизнес-школы говорят следующие факты. Так, за период 2008-2016 «Высшей бизнес-школой» и ее стратегическими партнерами подготовлено более 150 руководителей и специалистов для экономической системы органов государственной и муниципальной власти Уральского, Сибирского и Дальневосточного Федеральных округов, реализованы научно-исследовательские программы и проекты экономического инвестиционного развития регионов Российской Федерации, предприятий и организаций всех форм собственности России, Турции, Хорватии, Гонконга, Южной Кореи.

«Высшая бизнес-школа» совместно с правительством Республики Саха (Якутия) является организатором ежегодных Ленских инвестиционных форумов, активное участие в подготовке и проведении которых приняли Министерство промышленной политики Омской области и промышленные круги нашего региона.

Бизнес школа ОмГПУ активно развивает международные связи: начиная с 2013 года проводятся ежегодные международные научно-практические конференции с деловой программой - «Управление развитием экономико-региональных систем: евразийская перспектива». В 2016 году конференция проходила в Македонии.

Инновационная деятельность бизнес-школы зависит от инновационного потенциала ее педагогов, от их готовности работать по-новому. Основные признаки готовности педагога к инновационной деятельности: творческая способность генерировать и продуцировать новые представления и идеи, а главное – проектировать и моделировать их в практических формах; открытость личности новому,циальному от своих представлений, что базируется на гибкости и панорамности мышления; наличие внутренних, обеспечивающих эту готовность средств и методов; развитое инновационное сознание (инновационные потребности, мотивация инновационного поведения).

Итак, реализация инновационной модели подготовки в Высшей бизнес-школе ОмГПУ позволяет определить современные тенденции развития бизнес-образования как основы для вывода экономики из кризиса: процесс обучения перестает быть дискретным, а становится непрерывным во времени и пространстве; переход к разработке индивидуальных образовательных траекторий, к максимально гибким, «клиентоориентированным» схемам,

основанным на кредитно-модульном принципе, компетентностном подходе, повышенные требования к контролю качества образования на всех его этапах, обширные международные связи и сотрудничество.

Таким образом, инновационная модель системы подготовки кадров для управления развитием бизнеса на примере Высшей бизнес-школы ОмГПУ позволяет успешно и результативно решать многие стратегические и операционные задачи развития бизнеса и территорий на евразийском геополитическом и геоэкономическом пространстве в условиях неопределенности и кризиса.

#### **Использованные источники:**

1. Арбузова Е. Н. Вузовская технология обучения: семинарские занятия/Е. Н. Арбузова//Биология в школе. – 2006. – № 3. – с. 15-20
2. Арбузова Е. Н. Проектирование индивидуально-образовательного маршрута студентов в информационно-коммуникационной среде методики обучения биологии/Е. Н. Арбузова//Фундаментальные исследования. 2013. № 4, ч. 2. с. 430-433
3. Арбузова Е.Н. Применение интерактивной доски на уроках биологии//Биология в школе. 2010. № 9. с. 33-36.
4. Арбузова Е.Н. Проектирование рефлексивной системы обучения с применением инновационного учебно-методического комплекса по методике обучения биологии: автореф. дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.02/Арбузова Елена Николаевна. – Москва, 2015. – 45 с.
5. Арбузова Е.Н. Общая методика обучения биологии: таблицы, схемы, рисунки: учеб. пособие/сост. Е.Н. Арбузова; Федеральное агентство по образованию РФ, Омский гос. пед. ун-т. – Омск, 2006. – 160 с.
6. Посаженникова А.В. Управление проектами: проблемы и перспективы, региональные особенности//Сборник материалов участников второй международной научно-практической конференции «Кадровое обеспечение региональной экономики и управления: правовое поле, проблемы и перспективы», – Омск: СИБИТ, 2007. – 407с.
7. Родинова Н.П., Романова А.Н. Франчайзинг как способ организации эффективного бизнеса//Справочник экономиста. 2010. №5 (83). С. 128-136.
8. Родинова, Н.П. Диагностика эффективности принятия управленческих решений на предприятии/Н.П. Родинова, А.Н. Романова//Сб. науч. тр. кафедры «Экономика и управление предприятиями». – Омск: СибАДИ, 2008.
9. Романова А.Н. Основные подходы к калькулированию себестоимости затрат на швейных предприятиях//Сибирский торгово-экономический журнал. – 2015. – № 2 (21). – с. 38-40.
- 10.Романова А.Н. Принятие управленческих решений по управлению ассортиментом с целью повышения эффективности деятельности швейных предприятий: Дисс.. канд. экон. наук. Москва, 2009. – 141 с.

## Оглавление

<b>АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА .....</b>	<b>3</b>
<i>Ахметова А.Т., Нафикова К.А., ПРОБЛЕМАТИКА СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ.....</i>	<i>3</i>
<i>Аюева О.А., АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПРАВИЛ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ .....</i>	<i>7</i>
<i>Бочаров Ю.Б., СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ЗА ПРЕДЕЛАМИ ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>10</i>
<i>Бурдонова О.В., РАЗЛИЧНЫЙ ПОДХОД К ПОНЯТИЮ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ.....</i>	<i>13</i>
<i>Волкова Н.С., КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ БОРЬБЫ С КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬЮ.....</i>	<i>15</i>
<i>Гайсина А.Р., ПРОБЛЕМЫ СУДЕБНОЙ ЗАЩИТЫ ПРАВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ЛИЦ ПРОКУРОРОМ В ГРАЖДАНСКОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ .....</i>	<i>18</i>
<i>Гайсина А.Р., Волкова Н.С., ПРОЕКТ «БЭБИ-БОКС» - ЗА И ПРОТИВ .....</i>	<i>21</i>
<i>Гумерова Э.Ф., Ишмухаметова В. Ф., ЧТО ДЕЛАТЬ РАБОТНИКУ, ЕСЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ СИСТЕМАТИЧЕСКИ ЗАДЕРЖИВАЕТ ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ .....</i>	<i>24</i>
<i>Караваев А.Ю., НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....</i>	<i>28</i>
<i>Ким Е.В., СВОБОДА СЛОВА И ЦЕНЗУРА .....</i>	<i>33</i>
<i>Николаев А.С., ПРИГЛАШЕНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ И ЗАМЕНА ЗАЩИТНИКА. ОТКАЗ ОТ ЗАЩИТЫ.....</i>	<i>39</i>
<i>Николаев А.С., ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЗНАКИ УБИЙСТВА, ПРЕДУСМОТРЕННОГО СТ. 108 УК РФ .....</i>	<i>42</i>
<i>Пекшев А.В., БАНКРОТСТВО ГРАЖДАН В УПРОЩЕННОМ ПОРЯДКЕ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЗАКОНОПРОЕКТА .....</i>	<i>45</i>
<i>Пекшев А.В., К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ СТАТУСЕ МНОГОДЕТНОЙ МАТЕРИ .....</i>	<i>48</i>
<i>Пекшев А.В., К ВОПРОСУ ОБ ОТДЕЛЬНЫХ АПЕЛЛЯЦИОННЫХ И КАССАЦИОННЫХ СУДАХ .....</i>	<i>51</i>
<i>Сандрюхина Д.М., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗАКОНА О БАНКРОТСТВЕ .....</i>	<i>53</i>
<i>Скороходова Л.А., Шаламова Е.Ю., ОЦЕНКА</i>	

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК .....	56
<i>Соболева Л.Н.</i> , НОТАРИАТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СЕГОДНЯ И ЗАВТРА .....	61
<i>Соболева Л.Н.</i> , КОДЕКС ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ НОТАРИУСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	65
<i>Суфянова Е.З.</i> , <i>Зинатуллин В.Р.</i> , ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ .....	67
<i>Суханов Г.В.</i> , ПРАВО ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ПОСТОЯННОГО (БЕССРОЧНОГО) ПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ .....	70
<i>Суханов Г.В.</i> , НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОБОРОТА ОРУЖИЯ .....	75
<i>Точилкина Е.Д.</i> , О ПОНЯТИИ И КЛАССИФИКАЦИИ ПРАВ РЕБЁНКА ....	82
<i>Точилкина Е.Д.</i> , ЗАЩИТА ПРАВ ДЕТЕЙ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ	84
<i>Трушков С.А.</i> , ЕСТЕСТВЕННО-ПРАВОВОЙ И РЕАЛИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ В ТЕОРИИ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА .....	86
<i>Трушков С.А.</i> , ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ОТНОШЕНИЯ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ К ВОПРОСАМ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА .....	89
<i>Хамитов А.Р.</i> , ИНСТИТУТ НЕОБХОДИМОЙ ОБОРОНЫ В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ .....	91
<b>СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ</b> 96	
<i>Hizbullina R. R.</i> , FEATURES OF THE EUROPEAN MODEL OF THE LABOUR RELATIONS .....	96
<i>Адамова В.А.</i> , <i>Гулямова Н.А.</i> , <i>Хабушева Ю.Р.</i> , ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ТОРГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ .....	97
<i>Анастасова А.С.</i> , <i>Никушина А.Н.</i> , <i>Павлова А.С.</i> , <i>Сарафанов А.Д.</i> , БЕНЧМАРКИНГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ .....	102
<i>Анисимова А.В.</i> , ВЗАИМОСВЯЗЬ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЕГО ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ООО «СИБУР».	104
<i>Анисимова А.В.</i> , АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ООО «СИБУР» И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ .....	109
<i>Бабкина Е.В.</i> , <i>Карар Х.</i> , ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ .....	115
<i>Бабченко А.С.</i> , ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ КОНФЛИКТАМИ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ .....	121

<i>Базарова З.Т., Синетова Р.Г.,</i> РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДИКИ МУЛЬТИБАЗИСНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	129
<i>Боброва Е.В.,</i> МОТИВАЦИЯ ТРУДА И ПОВЫШЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА .....	132
<i>Ваградян С.А..</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ТУРИСТСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ .....	135
<i>Ваничева А.Г., Сычева Э.В.,</i> ЯПОНСКАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ ЕЁ ИНСТРУМЕНТОВ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ.....	138
<i>Великородова Е.О.,</i> АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	145
<i>Геллерт Е.А.,</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ВОПРОСОВ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ В ГОСТИНИЦЕ .....	149
<i>Громова А.С.,</i> КОРПОРАТИВНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК МЕТОД СОЦИАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ .....	152
<i>Димитрюк А.А.,</i> КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ПОНИМАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ .....	155
<i>Димитрюк А.А.,</i> ТЕХНОЛОГИЯ МЕДИАЦИИ В КОНФРОНТАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕДИАЦИОННОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ УПРАВЛЕНЦА .....	158
<i>Дремезова К.К., Устяхина А.В.,</i> ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПАТОЛОГИЙ.....	164
<i>Евстигнеева О.А.,</i> ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	169
<i>Емельянович А.А., Поленок А.Е.,</i> ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА .....	174
<i>Железнova О.А.,</i> ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫЙ ФАКТОР В РАБОТЕ ПЕРСОНАЛА МЧС РОССИИ.....	179
<i>Зайковская А.А.,</i> СПОСОБЫ МОТИВИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА .....	183
<i>Зворыгина В.С.,</i> ВНЕДРЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ.....	188
<i>Карпова В. А., Казарян М. Т.,</i> АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	192

<i>Князев В. И., СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ СБЫТОВОЙ СЕТИ КАК ОСНОВНОГО ЭЛЕМЕНТА СИСТЕМЫ СБЫТА .....</i>	195
<i>Князев В.И., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СБЫТОВОЙ СЕТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....</i>	198
<i>Корчагина С. В., Царегородцева С. Р., ВЗАИМОСВЯЗЬ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ .....</i>	200
<i>Корчагина С. В., Царегородцева С. Р., ПЛАН-АНТИПОТЕРЬ КАК КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОПТИМИЗАЦИИ ПОТЕРЬ НА РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....</i>	209
<i>Костина О.В., Анисимова А.В., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОЦЕССОВ НЕФТЕХИМИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «СИБУР» .....</i>	219
<i>Косых М.А., Овчинникова И.В., НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОДНА ИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА В СООТВЕТСТВИИ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТОМ «БУХГАЛТЕР» .....</i>	225
<i>Лазаревич М. А., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ГОСТИНИЧНЫХ СЕТЯХ .....</i>	229
<i>Левкина Н.Н., ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....</i>	234
<i>Мартынов А.С., Рыбкин В.А., Беленя И.А., АНАЛИЗ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ КОНТРОЛЯ СОХРАННОСТИ ТОВАРА В ФИЛИАЛАХ ТОРГОВОЙ СЕТИ .....</i>	236
<i>Мягкова Е.А., Кувшинова А.Г., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....</i>	239
<i>Нейф Н.М., Трескова Т.В., ПРОГНОЗ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА НА ПРЕДПРИЯТИИ .....</i>	245
<i>Одинцова Е.В., ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ СКЛАДИРОВАНИЯ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ.....</i>	248
<i>Паукман А.И., ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ .....</i>	251
<i>Петросян Ш.Г., Волков А.И., ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО РИСК-КОНТРОЛЛИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....</i>	255
<i>Плохута Т.Н., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СЕТИ МАГАЗИНОВ ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ).....</i>	258

<i>Пономарева Е.В., МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ PESTEL-АНАЛИЗА</i>	.264
<i>Починок М.В., МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ИНТРАПРЕНЕРСТВА</i> .....	271
<i>Саламатин А.В., Петрова Д.Б., МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ И КЛАССИФИКАЦИИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ</i> .....	274
<i>Сивокоз Н.В., ФАСИЛITAЦИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИЕЙ</i> .....	277
<i>Скороходова Л.А., Морковкина Д.С., РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНСТРУМЕНТАМИ РЕКРУТИНГА</i> .....	281
<i>Сопин Г.В., ДИАГНОСТИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА АО «КЭАЗ»</i> .....	287
<i>Сорокина Н.Е., Хмелькова Н.В., УПРАВЛЕНИЕ ТЕКУЧЕСТЬЮ КАДРОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА ПРЕДПРИЯТИЯ</i> .....	290
<i>Таразанова А.Е., ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i> .....	293
<i>Ткачук М.С., Бородай В.А., СОХРАНЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННОСТЕЙ КАК ИДЕОЛОГЕМА КУЛЬТУРНОЙ ДНК КОМПАНИИ</i> ..	298
<i>Трусихина Е.А., СПЕЦИФИКА ПРОДВИЖЕНИЯ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В КОНТЕКСТЕ ТЕНДЕНЦИЙ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА</i> .....	301
<i>Устымчук С.С., Ибрагимова А.М., АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i> .....	307
<i>Хамзина Э.Р., ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ЛИН-ТЕХНОЛОГИЙ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ</i> .....	310
<i>Худякова А.А., Кравец А.В., РЕКОМЕНДАЦИИ ПО НАПИСАНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ОКАЗАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ УСЛУГ</i> .....	314
<i>Юрченко А.В., ОЦЕНКА ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ СИТУАЦИОННОГО АНАЛИЗА</i> .....	317
<i>Ясенева О.Ю., Орлов А.Ю., ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ</i> .....	320
<b>ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ</b>	324
<i>Аверьянова Е.В., СРЕДСТВА ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ В MICROSOFT SQL SERVER</i> .....	324

<i>Алецко В.О., РОЛЬ И МЕСТО ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛОЩАДОК В ПРОЦЕССЕ ПРИВАТИЗАЦИИ .....</i>	326
<i>Антоненко В.А., Карпова В.А., ПРОГРАММА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ «AuditExpert»: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ .....</i>	329
<i>Борисова А.А., НАПРАВЛЕНИЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ЛИДОВ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ КОНТАКТНОЙ АУДИТОРИИ.....</i>	333
<i>Горкина К.Н., БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНЫХ ДАННЫХ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ.....</i>	339
<i>Егоров И.С., Лупандин В.В., Деменкова А.О., ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ .....</i>	343
<i>Жепко А.А., Белова А.А., КАК ЗАЩИТИТЬ КОМПЬЮТЕР ОТ ВРЕДОНОСНЫХ ВИРУСОВ .....</i>	346
<i>Жепко А.А., Белова А.А., КИБЕРСПРЕСТУПЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....</i>	348
<i>Захарченко А.Д., Белова А.А., Горбатенко О.В., ОСНОВНЫЕ УГРОЗЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 2016 ГОДА И КАК ВЫ МОЖЕТЕ БОРОТЬСЯ С НИМИ .....</i>	349
<i>Захарченко А.Д., Белова А.А., Горбатенко О.В., МЕРЫ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ СЕТЕЙ WI-FI .....</i>	352
<i>Потапова В. А., ФОРМИРОВАНИЕ ОНТОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ КОМПЕТЕНЦИЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ВУЗА.....</i>	354
<i>Шилина С.В., ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ МОЛОДЕЖИ .....</i>	357
<b>СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ .....</b>	361
<i>Алеева Ю. В., КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТОВ .....</i>	361
<i>Андреева И.В., Балданмаксарова Е.Е., Тудвасева З.К., ИННОВАЦИИ И ТРАДИЦИИ В ОБУЧЕНИИ ДЕТЕЙ, СЛАБО ВЛАДЕЮЩИХ РУССКИМ ЯЗЫКОМ.....</i>	364
<i>Аткочюнене Е.С., ФОРМИРОВАНИЕ ГУМАННЫХ ВВЗАИМООТНОШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ.....</i>	369
<i>Боброва Т.О., МИКРОПРЕПОДАВАНИЕ В РАМКАХ МЕТАПРЕДМЕТНОГО ПОДХОДА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА .....</i>	373

<i>Брижатова С.Б., Довбыши С.А., СИСТЕМА КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ .....</i>	377
<i>Быненков А.А., ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ВОСПИТАНИЯ ПАТРИОТИЗМА .....</i>	380
<i>Гаджиева П.К., Щеглова Е.В., Бавбекова А.С., РОЛЬ ВЗРОСЛЫХ В СОЦИАЛИЗАЦИИ ДЕТЕЙ С ЗАДЕРЖКОЙ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ .....</i>	383
<i>Карицкая В.В., Щеглова Е.В., Бавбекова А.С., ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ВОСПИТАНИЕ ЛИЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ .....</i>	386
<i>Лобашова Е.Ю., ДИНАМИЧЕСКИЕ ПАУЗЫ КАК ЧАСТЬ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ .....</i>	389
<i>Николаенко А.С., Головчанская Е.Э., РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.</i>	392
<i>Опрытова О.В., ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТНО-ДЕЛОВЫХ КАЧЕСТВ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ .....</i>	397
<i>Петрухина Д.В., РОЛЬ КЛАССНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ .....</i>	400
<i>Попова Н.В., СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ .....</i>	404
<i>Пиенничникова Н.А., Васяк Л.В., АВТОМАТИЗАЦИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ РАСЧЕТОВ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНФОРМАТИКЕ .....</i>	408
<i>Резник Г.А., Курдова М.А., РАЗВИТИЕ ИНКЛЮЗИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ВУЗАХ РОССИИ .....</i>	411
<i>Салмина Т.В., ЗАИМСТВОВАНИЕ КАК СПОСОБ РАСШИРЕНИЯ СЛОВАРНОГО ЗАПАСА. ГЕРМАНИЗМЫ В РУССКОМ ЯЗЫКЕ.....</i>	420
<i>Синетова Р.Г., РЕАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: СОТРУДНИЧЕСТВО С ПЕРСПЕКТИВОЙ .....</i>	427
<i>Султанова И. В., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТИ ТЕРРОРИСТОВ .....</i>	430
<i>Тихомирова А.М., ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНТОВ К БРАКУ И СТУДЕНЧЕСКОЙ СЕМЬЕ .....</i>	438
<i>Хизбуллина Р.Р., Арзина А.В., РОЛЬ ИНСТИТУТА ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ СТАТУСА ИНДИВИДА .....</i>	441
<i>Хизбуллина Р.Р., Арзина А.В., ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К</i>	

ИЗУЧЕНИЮ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	443
Чеголяева М.А., ОТ МНОГООБРАЗИЯ КУЛЬТУР К МЕЖДУНАРОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ .....	445
Яскина О.А., РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В ВЫСШЕЙ БИЗНЕС- ШКОЛЕ .....	446