МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ОРЕНБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Четырнадцатая Международная научно-практическая конференция
(г. Оренбург, 22 апреля 2019 г.)

Сборник научных трудов

Красноярск, 2019

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

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

*Четырнадцатая Международная научно-практическая конференция
(г. Оренбург, 22 апреля 2019 г.)*

Сборник научных трудов

Научно-инновационный центр
Красноярск, 2019

УДК 33:378.14
ББК 65.9 (2) 29
А43

Ответственный редактор

О.С. Лазарева – к.э.н., доцент

Редакционная коллегия:

А.А. Снатенков – к.э.н., доцент; Л.В. Золотова – к.э.н., доцент;
Е.В. Лаптева – к.э.н., доцент

А43 Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях: сборник научных трудов Четырнадцатой Международной научно-практической конференции (г. Оренбург, 22 апреля 2019 г.) / отв. ред. О.С. Лазарева; ред. кол.: А.А. Снатенков, Л.В. Золотова, Е.В. Лаптева; Минобрнауки России, Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. Красноярск: Научно-инновационный центр, 2019. – Режим доступа: <http://nkras.ru/books/arhiv/2019/aped2019.pdf> – DOI: 10.12731/978-5-907208-06-3 – Систем. требования: IBM PC; Internet Explorer и др.; Acrobat Reader 3.0 или старше.

ISBN 978-5-907208-06-3

DOI: 10.12731/978-5-907208-06-3

Сборник научных трудов содержит материалы Международной научно-практической конференции, проведенной 22 апреля 2019 года в Оренбургском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова. Освещены актуальные проблемы экономической деятельности и образования в России и за рубежом.

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

Издатель: ООО «Научно-инновационный центр»

Адрес типографии и издателя: 660127, г. Красноярск, ул. 9 мая, 5/192

Подписано в печать (дата выхода в свет) 24.06.2019.

Свободная цена

Заказ 4524. Тираж 500. Усл. печ. л. 31,4.

ISBN 978-5-907208-06-3

© Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2019

Содержание

Секция 1. Современные тенденции развития образования.....	7
Архангельская Е.Г. Повышение качества образования и уровня правосознания как факторы успешной предпринимательской деятельности.....	7
Бородич С.А., Мискевич А.Б. Инновации в образовании: потребности общества и социальные ожидания.....	14
Варавва М.Ю. Элитарное образование в России: Оренбургский женский институт имени Императора Николая I.....	22
Гиниятова Е.В., Дегтярева Н.А. Интеграция информационно-коммуникативных технологий в систему общего образования: проектный подход.....	27
Горбач Л.В. Инновационный уровень в экономическом образовании..	34
Ежова Т.В., Галеева Э.Н. Стереотипы и предрассудки о представителях немецкого этноса.....	37
Костина Н.Г., Галеева Э.Н. Проектирование урока с целью формирования универсальных учебных действий	42
Лазарева О.С. Проблемы и причины миграции активной молодежи из Оренбуржья.....	47
Нестерова Т.Г., Ремизова В.Ф. Развитие иноязычной речевой деятельности бакалавров экономики на практическом занятии по английскому языку.....	56
Нуржанова М.Н., Барышева Ж.Б. Мониторинг в системе высшего образования.....	62
Тищенко Л.И., Кузменчук И.В. Формирование имиджа вуза-важное направление развития образовательной деятельности современного учебного заведения.....	66
Хакимова М.Ч. Существующие тенденции высшего образования в развивающихся странах.....	72
Шумилина Н.С., Пахомова С.В. Влияние физической культуры на этический аспект подготовки бакалавров экономики.....	80
Секция 2. Социальная, гуманитарная и естественнонаучная парадигма экономической деятельности.....	88
Глазина Т.А., Анплева Т.А. Средства физической подготовки студентов в формировании навыков действий в чрезвычайных ситуациях.....	88
Еникеева А.Г. Приоритетные направления инвестиций в Республике Узбекистан для достижения демографического дивиденда.....	94
Киселева Ж.И., Шляпникова В.В., Валетов М.Р. Настольный теннис как средство двигательной рекреации работающих граждан.....	102

Магомедов Р.Р. Коммунистический Интернационал в условиях нарастания угрозы фашизма в Европе в 30-е годы XX века.....	106
Сидикова Ф.Х. Социальная и гуманитарная трансформации информатизации общества как фактор формирования личности студента экономического университета.....	110
Цыпин А.П. Подходы к статистическому изучению макроэкономических показателей постсоветских стран.....	118
Секция 3. Актуальные проблемы и современные тенденции в финансовом секторе страны и ее регионах.....	124
Азларова А.А., Абдурахманова М.М. Перспективы развития инновационных банковских технологий в Республике Узбекистан....	124
Акимов С.С., Трипкош В.А. Определение понятия «инвестиционный процесс» и подходы к его пониманию.....	129
Александрова Л.А., Золотова Л.В., Портнова Л.В. Оценка уровня финансовой грамотности населения Оренбургской области.....	134
Барышева Ж.Б. Практическое применение исламских финансов в Казахстане.....	140
Бусыгин Ю.Н. О практическом аспекте оценки инвестиционных проектов и основные требования по их реализации.....	148
Варавва М.Ю. Формы активизации иностранных инвестиций в высокотехнологичные сектора экономики России.....	153
Варламова Т.П. Дистанционное банковское обслуживание клиентов в России: возможности и риски.....	160
Гирина А.С. Анализ факторов инвестиционной привлекательности Оренбургской области.....	164
Ержанова З.К. Инфляционное и антиинфляционное регулирование в РК.....	169
Колодяжная А.Ю. Методы управления субфедеральным долгом: теоретический и практический аспект.....	175
Огородникова Е.П. Основные направления разработки инвестиционной политики ПАО СК «Росгосстрах».....	181
Снатенков А.А. Оценка риска активных операций коммерческого банка.....	189
Тимофеева Т.В. Методические подходы к анализу кредитного портфеля АО «Россельхозбанк».....	194
Секция 4. Потребительский рынок: состояние, тенденции и перспективы развития.....	204
Александрова Л.А. Показатели деятельности торговых организаций г. Оренбурга.....	204
Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Состояние экономики России: основные причины и решение проблем.....	207

Ковалева Е.Н., Шелестовский Д.Ф. Изучение и применение маркетинга как драйвер развития региона.....	211
Лаптева Е.В. Показатели социально-экономического развития деятельности муниципального образования «город Оренбург».....	215
Лекарева Ю.С. К вопросу о создании запоминающейся рекламы.....	219
Месропян Л.М. Вопросы развития туристического рынка и гостиничного бизнеса в Армении.....	224
Никулина Н.П. Актуальные проблемы малых предприятий в Оренбургской области.....	230
Новиков А.В., Яроцкая Е.В., Козлова В.М. Страховой рынок Российской Федерации и перспективы его развития (2018-2020 гг.)....	234
Пилипенко А.В. Классификация субъектов малого предпринимательства по отношению к их общественной значимости..	245
Сабилов А.Х. Цифровая экономика в Узбекистане : «цифровизация»-от формирования к стремительному росту и развитию.....	250
Уразгалиева М.А., Баймукашева Ж.З., Даулетова Р.С. Совершенствование механизма конкурентоспособности казахстанской экономики.....	255
Яроцкая Е.В., Дорофеева А.Ю. Современное состояние рынка имущественного страхования граждан.....	262
Секция 5. Экономико-правовое регулирование предпринимательской деятельности.....	269
Бессарабова В.В. Использование исключительного права субъекта хозяйствования.....	269
Вабищевич С.С. Предпосылки решения вопроса об отраслевой принадлежности правового регулирования предпринимательской деятельности.....	275
Вискова И.А. К вопросу об экономической безопасности Оренбургской области.....	279
Воюцкая И.В. Риски, вызовы и угрозы экономической безопасности: их взаимосвязь и взаимовлияние.....	283
Косыке М.С. Учетно-аналитическая система в деле выявления угроз безопасности организации.....	288
Лазарева О.С., Лазарев А.Д., Пустотина Н.В. Ценные бумаги акционерных обществ: нормативно-правовые аспекты.....	294
Мишучкова Ю.Г. Расчеты корпоративными банковскими картами: риски и угрозы экономической безопасности компании.....	304
Пустотина Н.В., Лазарева О.С. Электронные средства платежа: экономико-правовые аспекты.....	310
Савченко Т.К., Яроцкая Е.В., Тарасова Е.В. Мошенничество в страховом бизнесе в Российской Федерации.....	317

Советов И.Н. Предотвращение риска субсидиарной ответственности руководителя в стадии банкротства предприятия.....	324
Секция 6. Актуальные тенденции управления современным предприятием.....	332
Аргунеева О.Н., Кузнецова С.В., Акулов С.В. Управление клиентоориентированностью персонала сектора розничной торговли в агрохолдингах.....	332
Бусыгин Ю.Н., Донцова В.И. EVA как показатель эффективности использования интеллектуального капитала компании.....	340
Данилов В.В. Управление человеческим капиталом как фактор совершенствования бизнес-процессов страхового предприятия.....	344
Дудоров В.Б. Программное обеспечение системы диспетчеризации технологического процесса промышленного предприятия.....	349
Ковалева Л.Ф. Стратегии предприятия как составляющие развития цифровой экономики регионов.....	353
Кузнецова С.В. Политика управления человеческими ресурсами в организациях и её ценности.....	359
Попов А.А. Мероприятия, разрабатываемые на подготовительной стадии исследования систем управления.....	365
Трипкош В.А., Акимов С.С. Распознавание ситуаций в производственных системах управления предприятием на основе коллективных решающих правил.....	374
Попов А.А. Современная парадигма исследования систем управления.....	382
Черникова О.Н. Экспертиза вакансии как основа эффективного найма персонала предприятия.....	390
Шафеев Р.Ш., Аргунеева О.Н. Взаимосвязь кадровой политики и стратегии современных организаций.....	401
Секция 7. Современное состояние и перспективы учета и контроля.....	408
Антипенко Н.А., Кузьменчук И.В. Необходимость разработки адекватного инструментария учета и аудита операций, совершенных с использованием цифровых знаков (токенов).....	408
Есентаева Г.Н., Конакова Г.М. Значение налогового учета в финансовой системе организации.....	414
Новикова Н.Е., Кулагин А.Е., Лапин А.В., Левшина А.В. Роль кредитной задолженности в обеспечении финансовой устойчивости организации.....	419
Хачатурова А.Э. Подходы к классификации затрат на инновационную деятельность как объекта бухгалтерского управленческого учета.....	428
Яроцкая Е.В. Отражение на счетах бухгалтерского учета процесса продажи и финансовых результатов по обычным видам деятельности.....	434

Секция 1. Современные тенденции развития образования

УДК 34(575.1)+378(575.1)

Повышение качества образования и уровня правосознания как факторы успешной предпринимательской деятельности

*Е.Г. Архангельская, к.ю.н., доцент
Ташкентский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Узбекистан*

Аннотация. В статье рассмотрены экономико-правовые основы государственной политики Узбекистана, направленной на поддержку и стимулирование предпринимательства. Изучены актуальные вопросы, связанные с повышением качества образования и уровня правосознания как факторов успешной предпринимательской деятельности. Также охарактеризованы приоритеты современной образовательной политики Узбекистана. Для подготовки современных специалистов- будущих предпринимателей предлагается совершенствовать современные образовательные технологии, организовать учебные бизнес- smart-центры, создать необходимые условия для применения таких инновационных педагогических инструментов, как геймификация, мультимедийные и - интерактивные технологии с применением геолокации и геопозиционирования и др.

Ключевые слова: предпринимательство, развитие малого бизнеса, инновационность, качество образования, инновационные технологии, правовая грамотность, кластеры, учебные бизнес- smart –центры

Abstract. The article discusses economic and legal foundations of state policy of Uzbekistan, aimed at supporting and encouraging entrepreneurship. There studied current issues associated with improving quality of education and level of legal consciousness as factors of successful business activity. There also described priorities of modern educational policy of Uzbekistan. For training modern specialists, future entrepreneurs it is offered to improve modern educational technologies, organize training business smart centers, create necessary conditions for application of innovative educational tools such as gamification, multimedia and interactive technologies using geolocation and geopositioning, etc.

Keywords: entrepreneurship, small business development, innovation, quality of education, innovative technologies, legal literacy, clusters, educational business smart centers

С первых дней становления независимой Республики Узбекистан уделяется большое внимание развитию сферы малого бизнеса и частного предпринимательства. Ускоренное развитие предпринимательства является важным фактором создания сильной, конкурентоспособной национальной экономики и повышения благосостояния всего народа. Как было отмечено Президентом РУз Ш.М. Мирзиёевым, «требуется пристального и ежедневного внимания соответствующих структур республики обеспечение дальнейшего развития и действенной защиты частной собственности и предпринимательства»[1, с.2].

Проведение стабильной государственной политики, направленной на поддержку и стимулирование предпринимательской деятельности безусловно является основным фактором успешного развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане. Социально-экономическая политика РУз направлена не только на дальнейшее развитие малого бизнеса, но и на активную защиту прав и интересов хозяйствующих субъектов, активизацию молодежного предпринимательства. Так, в Указе Президента РУз Ш.М. Мирзиёева «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» от 7 февраля 2017 было отмечено, что утвержденная «Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах» предусматривает важнейшие направления по совершенствованию государственного и общественного строительства, развитию и либерализации экономики, а также необходимость дальнейшего усиления защиты прав и приоритетной роли частной собственности, стимулирования развития малого бизнеса и частного предпринимательства [7].

Конкретные задачи по дальнейшему развитию малого бизнеса были определены в принятом 22 января 2018 года Указе Президента Республики Узбекистан «О государственной программе по реализации стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах в «Год поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий». В результате реализации поставленных задач по состоянию на 1 апреля 2018 в Республике количество действующих субъектов малого бизнеса без учета дехканских и фермерских хозяйств составило 238,5 тысяч, против 99,4 тысячи в 2001 году. Следует отметить, что из общей численности субъектов малого бизнеса 8,2% составляют малые предприятия, 91,8% - микрофирмы [3].

Реализация всех мероприятий, намеченных Государственной программой, не возможна без достаточной правовой базы. В связи с этим была предусмотрена разработка 37 законов, среди них: Избирательный кодекс, законы «О государственной службе», «О защите персональных данных», «О правах лиц с инвалидностью», «О науке», «Об

инновационной деятельности» и другие, а также принятие 142 нормативно-правовых актов и реализация 52 практических мер, охватывающих различные сферы.

Принятые в Республике Узбекистан многочисленные нормативно-правовые акты способствуют дальнейшему расширению масштабов работы по укреплению правовых основ государственной поддержки экономической независимости молодежи. Законом Республики Узбекистан "О государственной молодежной политике" от 14 сентября 2016г. определены главные направления государственной молодежной политики Узбекистана: обеспечение прав, свобод и законных интересов молодежи; охрана жизни и здоровья молодежи; поддержка и стимулирование одаренной и талантливой молодежи; создание условий для развития молодежного предпринимательства и многие другие.

Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата» от 5 октября 2016 года направлен на решение первостепенной задачи предоставления большей свободы малому бизнесу и частному предпринимательству, кардинальному сокращению вмешательства в их деятельность. На основании данного Указа с 1 января 2017 года отменены все виды внеплановых проверок деятельности субъектов предпринимательства.

Основным курсом развития государства становится переход на путь инновационного развития, что является важнейшим условием формирования современного постиндустриального общества, в котором организация бизнес-деятельности основывается на инновационных, современных подходах, передовых технологиях и методах управления.

Особое внимание в настоящее время уделяется повышению эффективности проектов развития малого бизнеса. Организация бизнес-клубов во многих учебных заведениях Узбекистана, проведение многочисленных учебных семинаров, реализация проектов "Молодой предприниматель – опора страны", "Моя бизнес-идея" дали хорошие результаты в привлечении молодежи к малому бизнесу и частному предпринимательству.

Во исполнение Указа Президента Республики Узбекистан от 5 июля 2017 года "О мерах по повышению эффективности государственной молодежной политики и поддержке деятельности Союза молодежи Узбекистана", а также в целях создания наиболее благоприятных условий для организации молодежного бизнеса, Правительство Узбекистана 16 октября 2017 года приняло постановление «Об организационных мерах по созданию кластеров молодежного предпринимательства».

Кластеры не только помогут молодежи пройти обучение по основам ведения бизнеса, но и осуществляя функции бизнес-инкубаторов, будут

способствовать созданию стартапов, активному вовлечению молодежи в предпринимательство и повышению их конкурентоспособности.

В целях формирования благоприятных условий для активизации предпринимательства, наращивания производств по выпуску импортозамещающих и экспортоориентированных видов готовой продукции, материалов и комплектующих изделий, в созданных во многих регионах Узбекистана свободных экономических зонах и малых промышленных зонах активно привлекаются к реализации инновационных проектов субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства. Постановлением Президента РУз от 11 сентября 2018г. «О мерах по организации ускоренной реализации предпринимательских инициатив и проектов в регионах» образованы комиссии по поддержке и развитию предпринимательства в регионах, а также региональные группы по поддержке и развитию предпринимательства.

Рассматривая проблемные вопросы по устранению имеющихся бюрократических барьеров и препон, препятствующих развитию предпринимательства, комиссии будут осуществлять системный контроль за исполнением принятых решений по развитию предпринимательства и реализации предпринимательских инициатив и проектов, а также эффективного и рационального использования пустующих объектов, земельных участков и иной инфраструктуры [6].

Важным фактором успешного развития предпринимательской деятельности также является повышение качества образования и практической подготовки будущих специалистов в сфере предпринимательства. Выбранный Узбекистаном инновационный путь развития экономики диктует необходимость совершенствования системы образования и повышения качества образовательных услуг. В своем послании к парламенту страны Президентом РУз Ш.М. Мирзиёевым еще раз была отмечена значимость образования в решении социально-экономических задач, стоящих перед государством. Принятая Программа комплексного развития системы высшего образования в 2017-2021 годах предусматривает конкретные направления развития образования в Узбекистане.

В настоящее время в республике успешно функционирует система непрерывного образования, включающая в себя все стадии образовательного процесса, создана двухступенчатая система высшего образования: бакалавриат и магистратура, также организованы институты стажеров-исследователей-соискателей и старших научных сотрудников-соискателей. В период нового этапа развития число высших учебных заведений в стране выросло в 2 раза, по состоянию на 1 ноября 2017 года в Узбекистане действовали 72 вуза, в том числе 4 академии, 27 университетов и 19 филиалов при них, 4 высших религиозных образовательных учреждения и их филиалы [5, с.1].

«В стране начата работа по созданию частных вузов, что позволит увеличить возможность молодежи получить высшее образование по выбранным направлениям. Для создания льготных условий работы частным вузам предлагается освобождение их от налогов, таможенных платежей сроком не менее 10 лет, предоставление безвозмездно зданий освобождающийся колледжей, которые не менее 30 лет должны функционировать как вуз. Если будет увеличиваться число зарубежных филиалов, совместных факультетов ведущих университетов развитых стран, то у молодежи страны расширятся возможности получить качественное образование. Рассматривается возможность превращения Узбекистана в течение 10 лет в образовательный Центральной Азии» [4, с.121].

Решение задач по активизации малого бизнеса, особенно среди молодежи, связано с вопросами совершенствования образовательного процесса и повышения его качества. Ведь только высокообразованные специалисты-предприниматели способны используя современные инновационные технологии достигнуть успешных результатов в бизнесе.

Предприниматель-новатор, креативно-мыслящий и внедряющий в свою деятельность инновационные технологии за короткий промежуток времени может получить значительно больше прибыли за счет внедрения инноваций, чем осуществляя сделки по покупке и перепродаже товаров, в результате которых получается прибыль за счет разницы цены во времени. Поэтому важно своевременно реализовать поставленные задачи по изучению инновационных методов и технологий, применению инноваций в практической деятельности предпринимателей.

Актуальными вопросами современного периода является реализация задач, которая связана с такими направлениями в образовании как:

- интеграция образования и науки;
- обеспечение условий для формирования прогрессивного направления в образовании- smart –университетов и учебных бизнес-smart –центров;
- стимулирования вузовских исследований, увеличение соответствующих грантов в области экономико-правового обеспечения предпринимательской деятельности;
- максимальное увеличение практики как инструмента повышения качества образования, в частности, сроков практической подготовки студентов в сфере предпринимательской деятельности;
- ориентация сферы среднего и высшего образования на международные стандарты.

Стратегия современного инновационного обучения связана также с повышением квалификации педагогических кадров, освоением ими новых образовательных технологий. Ведь для того чтобы сформировать у обучающегося- будущего предпринимателя комплекс необходимых знаний

и умений в этой сфере требуется освоение нового типа аналитического мышления. Это необходимо для разработки программы деятельности предпринимателя, его бизнес-плана, для правильного применения норм права при создании и осуществлении деятельности предпринимательских организаций. Также при обучении необходимо развить навыки использования будущими предпринимателями различных новых способов социальных взаимодействий с партнерами по совместному выполнению бизнес-проектов и программ. Важное значение имеет также освоение нового стиля управления.

В современной образовательной системе на наш взгляд возрастает роль личностно-ориентированных технологий, с помощью которых можно сформировать основные профессиональные и личностные качества будущего руководителя предпринимательской организации. Безусловно, врожденные способности человека надо развивать, но при этом овладение профессиональными умениями и навыками достигается в результате обучения и применения на практике.

Современные образовательные технологии, как нам представляется, должны способствовать формированию следующих основных качеств успешного предпринимателя:

инициативность, образованность, трудолюбие, самостоятельность, правовая грамотность, креативное мышление, ориентация на инновации, эффективность и качество, целеустремленность, независимость, коммуникабельность, вовлеченность в деловые контакты, ответственность за принимаемые решения и их последствия, способность идти на обоснованный риск ради достижения коммерческого успеха.

Данные качества должны вырабатываться в процессе обучения различным дисциплинам с помощью инновационных педагогических инструментов, которыми являются:

- геймификация (gamification) образовательного процесса, когда в компьютерной игре, имитирующей взаимоотношения партнеров по бизнесу, ставятся задачи как правильно взаимодействовать, противостоять возможным рискам и добиться успеха при реализации конкретного бизнес-проекта;

- мультимедийные и интерактивные технологии для моделирования процессов разработки бизнес-планов, составления хозяйственных договоров и их реализации и др.;

- интерактивные технологии с применением геолокации и геопозиционирования (определение местоположения в пространстве) для решения логистических задач в предпринимательской деятельности, построения треков транспортировки товаров и др.

Информационно - аналитическое обеспечение учебного процесса должно быть направлено на повышение качества обучения гуманитарным так и базовым экономическим дисциплинам. При этом важнейшее

значение имеет формирование высокого уровня правовой культуры. Первостепенное значение в аспекте успешности того или иного бизнеса будущих предпринимателей является умение соотносить каждое свое действие в бизнесе с законом, разбираться и правильно применять действующие нормативно-правовые акты.

Решению многих вопросов, в том числе и в сфере образования, будет способствовать Закон Республики Узбекистан «О распространении правовой информации и обеспечении доступа к ней», который был принят 7 сентября 2017 года. Закон способствует повышению эффективности системы распространения правовой информации, единообразному её правоприменению и распространению, обеспечивает свободный доступ к правовой информации во всех образовательных учреждениях[2].

Для повышения качества учебного процесса также целесообразно:

- включение в инфраструктуру образовательного процесса мультимедийные и интерактивные технологии по изучению и применению нормативно-правовых актов. Данные технологии будут способствовать воспитанию уважения к закону, созданию условий для развития гражданской и правовой активности обучающихся, реализации их прав и свобод.

Новые образовательные стандарты вводят новое направление оценочной деятельности – оценку личных достижений каждого обучающегося в решении задач по формированию бизнес-проекта, определению основных условий его реализации и др.

В целом можно заключить, что совершенствование образовательного процесса безусловно зависит от многих факторов, прежде всего объема необходимой информации для получения знаний по конкретным дисциплинам, доступности информации, применения современных образовательных технологий и инновационных методов, своевременного повышения квалификации преподавательского состава и других.

Для достижения высокого качества образования и подготовки молодежи к предпринимательской деятельности следует повсеместно создавать учебные смарт-центры, в том числе учебные центры дополнительного образования, ориентированные на широкое применение передовых инновационных технологий, что обеспечит высокую степень мотивации и интереса к обучению.

Список использованных источников:

1. Доклад Президента Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёева на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2016 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2017 год. «Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная

ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя». <http://fundamental-economic.uz/>.

2. Закон Республики Узбекистан от 7 сентября 2017 года №ЗРУ-443 «О распространении правовой информации и обеспечении доступа к ней». - Источник: <http://www.lex.uz/>.

3. Информационная служба Министерства экономики Республики Узбекистан. <https://mineconomy.uz/ru/node/2089>.

4. Махмутходжаева Л.С., И.М. Шамсиева И.М. «Реформирование системы образования республики Узбекистан в аспекте современных статистических данных». Сб. науч. тр. Актуальные проблемы и перспективы развития государственной статистики в современных условиях: сб. докл. Междунар. научн.-практ. конф. в 2-х томах, т.1, Саратов, 19-21 декабря 2018 г./Саратовстат. Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова. - Саратов, 2019, с.119-122.

5. Основные показатели системы высшего образования в Республике Узбекистан. – Т. 2017. – 16 с., <https://stat.uz/uploads/docs/oliy-talim-yan-dek-2017-ruu.pdf>.

6. Постановление Президента Республики Узбекистан от 11.09.2018 г. № ПП-3939. «О мерах по организации ускоренной реализации предпринимательских инициатив и проектов в регионах» - Источник: <http://www.lex.uz/>.

7. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № УП-4947 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» - Источник: <http://press-service.uz/ru/news/5384/> - Пресс-служба Президента Республики Узбекистан.

УДК 37.01

Инновации в образовании: потребности общества и социальные ожидания

*С.А. Бородич, ст.преподаватель
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика Беларусь
А.Б. Мискевич, доктор социологических наук, профессор,
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика
Беларусь*

Аннотация. Рассматриваются проблемы оптимизации инновационных процессов в национальной системе высшего образования.

Ключевые слова: инновации; воспитание; обучение; социальные ожидания.

Abstract. the problems of optimization of innovative processes in the national system of higher education are considered.

Key words: innovations; education; training; social expectations.

Инновации в современной системе высшего образования, с одной стороны, выступают условием развития экономики и общества, с другой – позволяют оптимизировать решение существующих социальных, экономических проблем и обеспечивать устойчивое развитие социума.

Актуальность данной статьи обусловлена необходимостью социологического осмысления инновационных процессов, протекающих в белорусском образовании, с точки зрения согласования потребностей общества (государства) и населения в отношении развития образования в нашей стране.

Целью настоящей работы является исследование инноваций в высшем образовании с точки зрения потребностей общества и социальных ожиданий.

Для реализации цели необходимо:

1. Исследовать инновацию как социологическую категорию и феномен социальности; рассмотреть её на разных уровнях: социальном, институциональном, личностном;

2. Проанализировать социальные функции образования, исследовать взаимодействие образования с другими подсистемами общества – экономической, социальной, культурной;

3. Выявить социальные ожидания различных социально-демографических групп относительно образования и личных профессиональных перспектив;

4. На основе изучения статистических данных, законодательства РБ в области образования проследить динамику изменения потребностей, условий и возможностей развития высшего образования в Республике [5, с.18].

Говоря о понятии, инновация как о социальном феномене, следует анализировать его на социальном, институциональном и личностном уровне. На социальном уровне инновация рассматривается в общесоциальном контексте; исследуя её место среди таких социальных феноменов, как традиция, норма, ценность. На институциональном уровне инновация исследуется как преобразование в рамках социального института и раскрывается через понятия инновационного потенциала, инновационной деятельности, инновационного процесса. На личностном уровне проблематика инноваций раскрывается посредством категории «инновационные социальные ожидания», включающие три основных компонента: инновационную восприимчивость, инновационную установку и доверие инновациям.

С социологической точки зрения, приоритетными направлениями инновационных преобразований в системе высшего образования должны быть:

1) повышение качества образования (финансирование, единая методическая сеть, соответствие стандартам качества, квалификация профессорско-преподавательского состава);

2) мотивация педагогов (престиж педагогического труда и социальный статус педагога, достойный уровень жизни, соответствие профессии педагога его призванию, возможность карьерного роста, склонность педагога к самообразованию);

3) повышение доступности образования (экономической, социальной, территориальной);

4) содержание образования (учебные планы и программы);

5) организационная структура образовательного процесса (формы и методы организации, системы оценки успеваемости, способы взаимодействия обучающихся и обучаемых);

6) улучшение инфраструктуры и коммунально-бытовых условий, как учащихся, так и преподавателей.

Все это будет способствовать повышению эффективности функционирования отечественной системы высшего образования.

Инновации в образовании структурируются по признакам: 1) субъектов инновационного процесса: специалисты в области социальной политики в сфере образования; лица, участвующие в управлении образования (директора школ, руководители средних специальных и высших учебных заведений); педагоги; учащиеся и их ближайшее окружение; 2) приоритетных направлений инновационных преобразований: повышение качества образования (финансирование, единая методическая сеть, соответствие стандартам качества, квалификация профессорско-преподавательского состава); мотивация педагогов (престиж труда, достойный уровень жизни, соответствие профессии педагога его призванию, возможность карьерного роста, склонность педагога к самообразованию);

Компонентами образования выступают обучение и воспитание. Обучение рассматривается как процесс трансляции и освоения знаний и навыков. Воспитание понимается как процесс интериоризации индивидами ценностей и норм общества; принципиальное отличие обучения от воспитания связано с наличием в последнем ярко выраженного рефлексивного компонента, а также с преимущественно диалогичным характером коммуникации воспитывающего и воспитуемого. Структура образования как социального института, включает субъекты образовательного процесса; факторы развития образования; уровни, ступени и организационные формы образования. К субъектам образовательного процесса отнесены, с одной стороны, общество и

государство, с другой – население. Общество и государство как субъект образовательного процесса представлены различными органами и структурами, определяющими направления и стратегии развития образования, министерством образования, министерством труда и социальной защиты, различными предприятиями и бизнес-структурами, формирующими заявки о требуемом количестве и специализации будущих работников. Потребность общества формируется под влиянием внешних и внутренних факторов. К внешним факторам отнесены общемировые тенденции цивилизационного развития общества как императивы изменения образования, смыслом реализации которых является вписывание образовательных практик общества в мировые практики, т.е. обеспечение соответствия организационной структуры и функций национальной системы образования мировому экономическому, социальному, культурному контексту. В качестве внутренних факторов выступают тенденции развития социальной системы в целом и её институтов, которые, в свою очередь, обуславливают социальную потребность в подготовке специалистов определенных профессий и воспитании человека определенного типа. Целью в данном случае является устойчивое развитие самого социума и баланс всех его институтов – образования, производства, науки, управления.

В качестве социальных функций образования рассматриваются: трансляция и усвоение знаний и выработка навыков, подготовка индивидов к профессиональной деятельности, социализации молодых представителей социума и т.д. В данном случае, образование может рассматриваться: как организационная совокупность мероприятий, осуществляемая в рамках специальных учреждений – учреждений образования – посредством обучения и воспитания; как процесс подготовки кадров для различных отраслей экономики, науки, управления; как процесс последовательного прохождения индивидом образовательных стадий и ступеней; как средство достижения позиций в обществе.

Профессиональная деятельность является одним из видов социальной деятельности, направленной на реализацию социально значимых и социально одобряемых специализированных на основе разделения труда продуктивных функций (занятий). Профессиональная деятельность способствует самореализации личности, раскрытию личностного потенциала индивида. Задачей подготовки к профессиональной деятельности является выработка профессиональной компетентности, включающей информационную и коммуникативную составляющие, а также готовность к труду. Так как знания, навыки и способности являются основным фактором инновационных процессов, непрерывное обучение становится необходимостью для всех. Будущему специалисту, а так же практически любому члену общества нужны новые компетенции для того чтобы осваивать совершенно новый цифровой мир,

справиться с возникающей угрозой отчуждения в обществе. Обеспечение людей необходимыми компетенциями в различных областях устойчивого развития требует от преподавателей развития их собственных компетенций в течение всей жизни. Стратегия для образования в области устойчивого развития (2005-2014) была принята в 2005 году. Цели этой стратегии включают продвижение устойчивого развития через формальное, неформальное и неофициальное обучение, а также обеспечение преподавателей соответствующими компетенциями.[7] 10-летний период развития образования для устойчивого развития (2005-2014) подтвердил необходимость разработки компетенций преподавателей для устойчивого развития. В Решении Европейского парламента и Совета приведена программа Европейского сообщества в области непрерывного обучения, основная цель которой заключается в развитии сообщества как общества, основанного на знаниях.

Социальные ожидания населения относительно образования определяются:

1. Потребностями и установками индивида на получение профессии, которая бы позволила достичь достойного уровня жизни; занять более высокое положение в обществе, реализовать карьерные устремления, самореализоваться;
2. Оценкой системы образования в целом и конкретных инноваций, уже реализованных в данной сфере, в частности;
3. Уровнем доверия институту образования;
4. Способом и степенью адаптации людей к инновационным процессам в сфере образования, о которых можно судить по избираемым моделям образовательного, трудового, социального поведения и их успешности.

Для Республики Беларусь сегодня актуальна проблема дисбаланса спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. Он проявляется, во-первых, в избытке специалистов с высшим образованием относительно потребностей рынка труда. Уровень образования населения сегодня повышается значительно быстрее, чем изменяются потребности рынка труда. Во-вторых, он выражается в отраслевом и территориальном дисбалансе рабочей силы, т.е. её неравномерном распределении в рамках производственных отраслей и предприятий страны. В-третьих, имеет место определенная асимметричность структуры рынка труда по отношению к номенклатуре специальностей.

Для оптимизации инновационных процессов, протекающих в национальной системе образования, а также глубокого анализа проблем и перспектив её развития необходима глубокая социологическая экспертиза как институциональных императивов современной системы образования и её взаимодействия с другими социальными институтами — экономическими, социальными, культурными, так и перемен в установках

и ожиданиях всех участников данного процесса. Теоретический анализ статистических данных, публикаций, материалов законодательства, а также эмпирические социологические исследования позволяют утверждать, что проблема поиска оптимальной модели высшего образования была и остается актуальной проблемой. Исходя из этого, следует разработать концептуальную схему социологического исследования высшего образования в Республике Беларусь. В её основе – выявление социальных ожиданий населения с одной стороны, потребностей и возможностей общества – с другой. Социальные ожидания изучаются социологическими методами. Потребности и возможности общества определяются на основе статистических данных о динамике государственных расходов на образование, экспертных оценок ведущих специалистов в этой области, анализе отечественного законодательства. Такой подход позволит избежать ошибок связанных с недостаточным уровнем социологической информации – общественного мнения, умонастроений, экспертных оценок, сравнительных данных о историко-культурных особенностях и менталитете. [6, с.24]. Следует выработать механизмы по согласованию потребностей общества и ожиданий населения в отношении перспективных направлений инновационных преобразований в белорусской системе высшего образования, обосновать необходимость оптимального соотношения инноваций и традиций в системе высшего образования.

Сегодня в белорусском высшем образовании имеется много примеров соответствия его мировым тенденциям. Это выражается в увеличении государственных расходов на образование, росте числа студентов в общей численности населения, переходе на двухступенчатую систему высшего образования, применении международных систем менеджмента качества к оценке деятельности белорусских вузов, использование дисциплинарно-модульного принципа обучения в экспериментальной практике ряда вузов, использовании инновационных технологий для организации образовательного процесса, осознании необходимости усиления междисциплинарных связей в образовании, создании механизмов привлечения студентов к участию в научно-исследовательской работе на этапе получения образования и т.д.[1-3]

Вместе с тем, анализ статистических данных, законодательства Республики Беларусь в области образования, оценок экспертов в данной области выявлен ряд новых проблем в отечественной системе высшего образования, приводящих к снижению качества и эффективности образования, а также к нарушению баланса между этой сферой и другими социальными подсистемами. К ним относится недостаточная ориентированность образования на подготовку специалистов для инновационной экономики, в частности, недостаточная междисциплинарная подготовка современных специалистов,

рассогласованность ступеней среднего общего и высшего образования. По результатам исследований Института социологии НАН Беларуси получено подтверждение рассогласования в социальных ожиданиях общества и населения, приводящих к нарушению синхронности функционирования сферы образования и рынка труда. Выявлено, во-первых, что респонденты зачастую ориентированы на получение специальностей, по которым и так существует значительное перенасыщение рынка труда. Во-вторых, обнаружено, что доля опрошенных, ориентированных на смену профессии, существенно выше среди молодых людей до 30-35 лет, чем в других возрастных группах. Вероятно, это свидетельствует о недостатке внимания к выбору специальности молодыми людьми со стороны семьи, школы и самих будущих специалистов, о преобладании иных мотивов, не соответствующие профессии способностям и склонностям будущих специалистов. В-третьих, выявлен ряд недостатков системы образования в отношении подготовки специалиста современного типа, в частности, нехватка междисциплинарных знаний и способности к решению междисциплинарных задач у сегодняшних выпускников вузов при растущей востребованности этих качеств на рынке труда. На основании полученных результатов обоснована необходимость формирования предложения труда, отвечающего структурным (конъюнктура рынка труда) и функциональным (тип современного специалиста) требованиям сложившегося спроса, направленного на обеспечение согласованного развития сферы образования и рынка труда [4, с. 135].

Выработаны механизмы по оптимизации выявленных негативных тенденций на рынке труда и повышению эффективности и качества системы высшего образования в Республике Беларусь. К ним относятся: совершенствование системы профессиональной ориентации, совершенствование системы мониторинга структуры рынка труда и прогнозирование его состояния, образовательной политики в области занятости, разработка комплекса мер по стимулированию трудовой мотивации профессорско-преподавательского состава вузов, разработка мер по удовлетворению потребности в специалистах для инновационной экономики.

Необходимо рассмотреть проблему соотношения традиций и инноваций для обеспечения оптимального развития системы высшего образования. Образовательные инновации должны быть более последовательными и четко обоснованными, и основываться не только на оценке потребностей общества, но и на социальных ожиданиях населения. Такой подход позволит избежать ошибок, связанных с недостаточным учётом социологической информации, экспертных оценок, мнений и умонастроений людей, особенностей ментальности. В этом случае инновации будут направлены на укрепление образовательного потенциала

страны, повышение эффективности отечественного образования и его конкурентоспособности на мировых экономических рынках[4,с.135].

Необходимость повышения качества и эффективности высшего образования в условиях инновационного развития общества и изменения социально-экономических условий, возникновения ряда новых тенденций в развитии образования во всем мире, изменения внутренних потребностей образовательной системы, предполагает поиск оптимальной стратегии развития национальной системы высшего образования. Эта стратегия должна строиться с учетом как потребностей общества (государства) и базироваться на оценке условий и ресурсов социума и института образования, так и учитывать ожидания населения в отношении образования.

Список использованных источников:

1. Бородич С.А., Тепляковская А.Н. Использование современных технологий в преподавании иностранного языка в высшей школе // Интеллектуальный капитал в экономике знаний: сб. тр. к 110-летию Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова — М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2017.С.314-324

2. Бородич С.А., Тепляковская А.Н.О разработке и использовании видеолекций в системе дистанционного обучения иностранному языку//Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы VIII международной научно-практической конференции (Минск, 14 мая 2015 г.) –Минск: «Ковчег»,2015.С.23-24.

3. Бородич С.А., Тепляковская А.Н. Видеолекция как инструмент образовательной деятельности студентов-заочников в системе дистанционного обучения иностранному языку// Партнерство бизнеса и образования в инновационном развитии региона : материалы XIII Международной научно-практической конференции (11 декабря 2014 года) - Тверь : Тверской фил. МЭСИ, 2014. С.48-51

4. Мискевич А.Б. Социальное самочувствие молодежи и её поведенческая стратегия. //Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы IX международной научно-практической конференции (Минск, 13 мая 2016 г.) / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. –Минск: «Ковчег», 2016. -250 с.

5. Чемодурова Е., Шиенок Е., Шамшур Л.Р., Мискевич А.Б. Производство знания в теориях информационного общества//Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества Материалы VIII международной научно-практической конференции / Составители В.Н. Кривцов, Н.Н. Горбачев. 2015. -254с.

6. Мискевич А.Б. Чекал В.В. Инновации в гуманитарном образовании экономического ВУЗа: подход к исследованию//Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества

Материалы VIII международной научно-практической конференции / Составители В.Н. Кривцов, Н.Н. Горбачев. 2015.- 254с.

7. Strategy for education for sustainable development. UN Distr. GENERAL CER/AC.13/2005/3/Rev.1 23, March 2005. Economic and Social Council. [Электронный ресурс] –Режим доступа: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/env/documents/2005/cer/ac.13/cer.ac.13.2005.3.rev.1.e.pdf>. Дата доступа 23.02.2019

УДК 37.0

Элитарное образование в России: Оренбургский женский институт имени Императора Николая I

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

Аннотация. В статье с ретроспективной точки зрения рассматривается процесс становления элитарного женского образования в России. Подчеркивается важность просвещения и воспитания женщин как разносторонне подготовленных личностей и полезных граждан общества. Прослеживается краткая история, цели и задачи возникновения женского образования в Оренбургской губернии на примере Женского института имени императора Николая I.

Ключевые слова: элитарное образование, женское образование, сословное образование, Оренбургский Николаевский женский институт.

Abstract. From a retrospective point of view, the article considers the process of formation of elite female education in Russia. The importance of educating and educating women as multi-skilled individuals and useful citizens of society is emphasized. There is a brief history, goals and objectives of the emergence of women's education in the Orenburg province on the example of The women's Institute named after Emperor Nicholas I.

Keywords: elite education, women's education, class education, Orenburg Nikolaev women's Institute.

Просвещенный 18 век Екатерины Великой в качестве благодатных плодов принес улучшения в сфере воспитания и образования подданных Российской империи.

Благодаря просвещенной императрице в дореволюционной России возникает феномен женского закрытого образования, целью которого является «дать государству образованных женщин, хороших матерей, полезных членов семьи и общества».

Под элитарным образованием следует понимать закрытую систему образования, предназначенного для узкого круга сословий, предоставляемого в привилегированных образовательных учреждениях, доступ в которые строго ограничен, а приём учащихся основан на принадлежности к определённой социальной страте[2]. Кроме того, содержание, цели и задачи элитарного образования направлены на формирование особого типа личности, обладавшей определенным набором качеств и элитарным сознанием

Забота о судьбе страны, желание принять в ней деятельное участие, вести активную филантропическую и попечительскую деятельность становилось жизненной необходимостью все большего числа лучших представителей привилегированного дворянского сословия. Одним из направлений общественной благотворительности являлась сфера просвещения. Во главе этого процесса находилась властвующая династия Романовых, представители которой придали нарождающимся процессам меценатства официальный и высокий статус.

Правительство в рамках организации общественной благотворительности не только консолидировало частные денежные средства, но и поощряло различные социальные инициативы в сфере просвещения и образования. Результатом такой интеграции усилий властей и общественности явилось создание Воспитательных домов и Институтов благородных девиц в крупных городах и провинции дореволюционной России. В частности, в Петербурге Смольный институт стал примером первого системного женского учебного заведения в Российской империи, органом управления которого являлся Опекунский совет[4].

К 60-м годам 18 века возникла настоятельная необходимость вовлечения женщин в процесс воспитания и образования. Необходимо отметить, что именно при Екатерине II возникла целая сеть закрытых учебно-воспитательных учреждений для дворян (благородного сословия) и лиц третьих чинов (купцов, мещан): пансионы, «училища для благородных девиц», благотворительные воспитательные институты для девочек, воспитательные общества и дома, на основе опекуинства и попечительства под патронажем Высочайших особ Императорского дома. К началу 20 века в России насчитывался 31 Женский институт с числом воспитанниц 7500 человек.

В становлении женского образования в России неопределима роль видного русского просветителя, мецената и личного секретаря Екатерины II Ивана Ивановича Бецкого. Основная образовательная концепция И.И. Бецкого строилась на идее о том, что России нужна «новая порода людей» из всех сословий на основе «добротного воспитания» и путем создания воспитательно-образовательных учреждений, где дети обоего пола должны

пребывать с пяти лет до восемнадцатилетнего возраста. Большое внимание в воспитательных проектах отводилось морально-нравственной основе:

- удалять от слуха и зрения воспитанника все то, что имеет хотя бы тень порока;

- демонстрировать живые примеры воспитателей, которые оказывают сильное влияние на учеников (воздействовать благородными примерами, обращаться с воспитанниками гуманно, кротко, ласково и справедливо);

- недопустимо телесное наказание;

- не делай другим того, чего себе не желаешь;

- поступай с другими так, как хочешь, чтобы с тобой поступали;

- не делай зла и не досаждай никому;

- не вреди никакому животному и не озлобляй его;

- не лги;

- никогда не будь празден[3].

По мнению Бецкого к главным добродетелям надлежащего воспитания относилось: «утверждать сердце в похвальных склонностях, возбуждать в них охоту к трудолюбию и чтоб страшились праздности как источника всякого зла и заблуждения; научить пристойному в делах и разговорах поведению, учтивости, благопристойности, соболезнованию о бедных, несчастливых и отвращению от всяких предерзостей; обучать их домоводству во всех одного подробностях и сколько в одном есть полезного; особливо же вкоренять в них собственную склонность к опрятности и чистоте»[3].

Женские институты создавались как закрытые сословные учебные заведения преимущественно для детей-сирот и девочек из малообеспеченных семей, и относились к Ведомству учреждений императрицы Марии. Воспитанницы были изолированы от воздействия окружающей среды, опекуны и родители давали обязательства не видеть детей до окончания полного курса пансиона. С середины 19 века в распорядок женских закрытых пансионатов и институтов были внесены некоторые послабления: возможность под поручительство родственников проводить летние и рождественские каникулы и праздники в домашней обстановке.

Развитие женского образования затронуло и отдельные губернские города России. Так, 6 декабря 1832 г. в Оренбурге было учреждено «отделение Неплюевского военного училища для воспитания девиц» — специальное девичье училище. Особая заслуга в оформлении института принадлежит Оренбургскому военному губернатору В.А. Обручеву.

13 октября 1855 года данное учебное заведение было преобразовано и высочайше переименовано в Оренбургский женский институт имени императора Николая I. Институт вошел в систему специальных женских закрытых учебных заведений пансионного типа (с постоянным проживанием воспитанниц). До 1917 года Николаевский женский институт

принадлежал к Ведомству учреждений императрицы Марии, затем был передан Министерству государственного призрения. В 1918 году – поступил под управление комиссариата Народного образования.

Корпуса Женского Николаевского института отличались классической строгостью и основательностью. Это был целый комплекс зданий, спроектированный академиком архитектуры А.Г. Беловым (сегодня бы мы сказали о нем – образовательный кампус). Основной учебный корпус располагался в двухэтажном здании по улице Неплюевской (ныне ул. Ленинская, 50), к нему была пристроена домовая церковь. В 1862-1863 гг. институтом были приобретены еще два соседних здания и теперь он занимал целый квартал.

Из всех руководительниц института особо стоит отметить госпожу П. П. Жакмон – активного реформатора, деятельного организатора и талантливого педагога внесшую большой вклад в развитие института на его начальном пути.

Со времени основания ежегодно в Николаевском институте обучалось и воспитывалось порядка 200 девочек. Воспитанницам преподавались Закон Божий, русскую словесность, зарубежную литературу, французский и немецкий языки, латынь, история, география, зоология, арифметика, физика, чистописание, рисование, пение, рукоделие, танцы, хореография, кулинарное искусство. Заведение такого типа обеспечивало общее, религиозное и светское воспитание, наибольшее внимание уделялось изучению новых языков, этикету, искусству и домоводству. В 1853 году к расписанию основных предметов добавляются ежедневные прикладные (практические) занятия: уроки кройки, шитья, вышивания, вязания, токарного дела. Воспитанниц 12-15 лет обучали основам экономии и домостроительства, ведению хозяйства на практике.

Отдельные ученицы получали в стенах института будущую профессию в пепиньерских и педагогических классах, и могли продолжить преподавать арифметику, иностранный язык, музыку, рисование, домоводство или остаться младшими воспитательницами (пепиньерками).

В институте соблюдался был строгий распорядок: общий подъем в семь утра, в восемь вечера – приготовление ко сну. Обязательны были ежедневные молитвы.

Материалы Областного архива свидетельствуют о том, что до 1917 года Николаевский институт был обеспечен в финансовом, материальном и хозяйственном отношении. Он получал достаточно средств из сумм Ведомства учреждений императрицы Марии, в собственности находилось 628 десятин земли в Троицком уезде, летняя дача на горе Маяк, молочная ферма, огород, фруктовый сад. Институт располагал запасами провианта, одежды и белья по 180 комплектов, обуви на 200 человек.

Следует привести выдержку из воспоминаний о Николаевском институте воспитанницы Анны Бородиной: «Наш институт был замечательным. Этот институт еще в 50-х годах XIX века окончила моя мама Лидия и тетя- ее сводная сестра Мария- первая ученица и красавица института. Во времена их обучения в институте все было гораздо строже, вероятно по причине недавнего его открытия. Вступительные экзамены сюда проводились по русскому языку, математике и французскому языку, также бралось во внимание и знание молитв. Эти испытания выдерживали далеко не все. С этого времени многое изменилось в учебном процессе института, в его хозяйственном обеспечении.

Помню первый день своего пребывания в нем. Привели меня в бельевую. Здесь полностью одели во все институтское - школьное закрытое платье с белым воротничком, фартук и пелерину. По широкой мраморной лестнице, застеленной дорожкой, провели на второй этаж в классную комнату. В углу висели иконы, под потолком красивые керосиновые лампы, вдоль стен стояли высокие книжные шкафы с учебными принадлежностями и пособиями. Разные физические и географические приборы располагались на столах, а на высоких шкафах виднелись чучела разных птиц. Меня поразили эти птицы: они, будто живые, застыли в разных позах. Казалось, что они смотрят на входящего. Как я узнала позже, меня завели в физико-биологический кабинет, здесь я впервые увидела и глобус. Учебные классы были обставлены намного скромнее: иконы, парты, каминные изразцовые печи, которые придавали домашний уют»[1].

За годы Первой мировой войны социальный состав воспитанниц значительно изменился. К середине 1918 года в Оренбургском женском институте воспитывались преимущественно дочери казаков, инвалидов и погибших героев, главным образом сироты и полусироты. В 1919 году начались реквизиции имущества и помещений, сократилось необходимое для поддержания учебного процесса и жизнеобеспечения финансирование, вследствие чего институт прекратил свою деятельность.

Институт имени императора Николая I был крупнейшим женским образовательным заведением Оренбургской губернии в период первой трети 18 и начала 19 веков, предоставлявшим воспитанницам широкий объем знаний по различным дисциплинам, имевшим целью их духовно-нравственное, эстетическое и практическое воспитание. Организация институтов подобного рода стало истоком планомерного воспитания русской женщины, и в этом начинании Россия превзошла Европу.

Список использованных источников:

1. Боброва Е. «Средь шумного бала...» //Альманах «Гостиный двор». 2015, 21 июня. [Электронный ресурс]. – URL: <http://orenlit.ru/>

2. Варава М.Ю. Образование как важнейший институт формирования экономики знаний в современной России // В сборнике: Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях / Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. - Оренбург, 2018. С. 47-51.

3. История педагогики в России: Хрестоматия / сост. С.Ф. Егоров - 2-е изд. - М: «Академия», 2002. - 396 с.

4. Шилина Т.А. Из опыта развития женского образования в России // Вестник Саратовского государственного аграрного университета. – 2006. – № 3. – С. 120-122.

УДК 373

Интеграция информационно-коммуникативных технологий в систему общего образования: проектный подход

Е.В. Гиниятова, к.ф.н., доцент

Томский филиал РАНХиГС, Россия; ФГАОУ ВО НИ ТПУ, Россия

Н.А. Дегтярева, к.и.н., доцент

Томский филиал РАНХиГС, Россия; ТУСУР, Россия

Аннотация. Актуальность статьи связана с изменением требований к педагогическим компетенциям. Формирование новых педагогических компетенций реализуется за счет применения проектного подхода. Предлагается на базе средне образовательной школы создать цифровую лабораторию, позволяющую повысить ИКТ-компетентность преподавателя и оптимизировать образовательный процесс.

Ключевые слова: ИКТ-компетентность, педагогический профессиональный стандарт, проектный подход, школьное образование.

Abstract. The relevance of the article is associated with a change in the requirements for pedagogical competencies. The formation of new pedagogical competencies is realized through the application of the project approach. It is proposed to create a digital laboratory on the basis of a secondary educational school, which allows to increase the ICT competence of the teacher and optimize the educational process.

Keywords: ICT competence, pedagogical professional standard, project approach, school education.

В соответствии с приоритетным проектом «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации» (утвержденным Протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской

Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 25 октября 2016 года № 9) планируется к концу 2025 года создать условия для системного повышения качества и расширения возможностей непрерывного образования для всех категорий граждан за счет развития российского цифрового образовательного пространства и увеличения числа обучающихся образовательных организаций, освоивших онлайн-курсы.

Одной из основных тенденций, определяющих требования к уровню ИКТ-компетентности современного учителя, является смещение акцентов с задач технологического уровня (относящихся к владению конкретными инструментами, конкретными программными продуктами) на педагогический. Расширился круг умений, относимых к ключевой компетентности, поскольку соответствующие умения закреплены Федеральным государственным образовательным стандартом. Школам передана ответственность за выполнение указанных требований ФГОС по формированию информационной образовательной среды школы и организации обучения педагогов активному использованию ресурсов такой среды.

На сегодняшний момент информационная образовательная среда среднего образовательного учреждения должна включать: электронные образовательные ресурсы, «электронный» дневник и журнал, школьный сайт, среду для электронного портфолио учеников и учителей, возможности дистанционного обучения. К этому перечню можно добавить современный цифровой образовательный ресурс – предметные онлайн-курсы.

Общепользовательская ИКТ-компетентность в соответствии с ФГОС предполагает владение следующими навыками:

- активно участвует в формировании информационно-образовательной среды школы;
- применяет современные ИКТ для обеспечения качества обучения;
- использует компьютер как средство управления информацией;
- свободно работает с информацией в сети Интернет.

Но в соответствии с Профессиональный стандарт педагога сформулированы и новые требования, такие как:

- знать образовательные возможности основных видов телекоммуникаций — электронной почты, вебинаров, форумов, чат-конференций и т. п.;
- владеть информацией об основных российских и зарубежных образовательных сайтах (содержание ресурсов и их качество, дидактические возможности);
- знать наиболее популярные типы программ, классификации программ по функциональному признаку, характеристики отдельных типов обучающих программ;

- владеть методикой дистанционного обучения;
- уметь создавать предметные онлайн-курсы.

Основной проблемой на сегодняшний день является низкий уровень сформированности предметно-педагогической ИКТ-компетентности учителей, при этом относительно благополучен вопрос о материально-технической базе и наличии педагогических кадров, готовых к новым формам профессионального развития, что было отмечено в том числе и.о. министра образования Красноярского края С.И. Маковской. Она обращает внимание на то, что «... Новой задачей должно стать освоение электронной дидактики и, как следствие, смена педагогической позиции от транслятора знаний к организатору самостоятельной деятельности школьников. ...В рамках заявленной темы очевидна проблема низкого уровня компетентности педагогов для работы в цифровой образовательной среде. ...По данным исследований российского образования, только 17 % педагогов используют в своей практике электронную образовательную среду». [1,3]

В рамках федеральной программы «Управление в сфере образования», проходившей на базе Томского филиала РАНХиГС в 2018 г. представителями Красноярского края был разработан инициативный проект, нацеленный на решение обозначенной выше проблемы.

В качестве решения было предложено создание цифровой предметно-педагогической лаборатории (на базах конкретных школ), обучаясь в которой, педагоги повысят разработают и внедрят онлайн-курсы по предметам учебного плана и тем самым повысят уровень реализованности ИКТ-компетентности.

Алгоритм создание цифровой предметно-педагогической лаборатории включает в себя следующие основные этапы:

I. техническая подготовка платформы для онлайн-курсов (сетевые администраторы); концептуальная разработка предметно-тематических блоков курсов в соответствии с ФГОСом и локальными актами учреждений общего образования (руководители методических объединений, администрация школ);

II. Обучение и сопровождение учителей при разработке предметных онлайн-курсов (сетевые администраторы, руководители методических объединений)

III. Разработка учителем онлайн-курса на подготовленной платформе с учетом предметно-тематических блоков, разработанных руководителями методических объединений

IV Проведение внешней экспертизы предметных онлайн-курсов (может носить рекомендательный характер); в качестве экспертов будут выступать преподаватели ВУЗов (оценка когнитивного потенциала учебного курса в контексте траектории «школа-ВУЗ»)

V Реализация предметных онлайн-курсов

VI Корректировка предметных онлайн-курсов

В рамках проекта определены внешние и внутренние риски, ключевыми из которых являются следующие:

- финансовые риски (недостаточно средств, материальных ресурсов для оснащения цифровой лаборатории);
- отсутствие конструктивного взаимодействия с внешними экспертами по содержательной части, разрабатываемых онлайн курсов;
- кадровые риски: повышение нагрузки на учителя и низкая мотивация учителей-предметников;
- рассогласование во внутреннем экспертном сопровождении: методическом, техническом в процессе разработки онлайн курсов;
- смещение планируемых сроков подготовки и реализации проекта.

Создание на базе школы цифровой предметно-педагогической лаборатории и разработка учителями онлайн-курсов приведет к эффективным изменениям образовательного процесса, усовершенствованию цифровой образовательной среды школы.

Для обучающегося - доступность освоения учебного материала. Система дистанционного прохождения онлайн-курсов позволяет приобрести необходимые навыки и новые знания с помощью персонального компьютера (ПК) и выхода в сеть Интернет. Место расположения ПК не имеет значения, поэтому обучаться можно дома или в любом другом месте, где есть ПК с подключением к сети, к тому же использовать для обучения любое удобное для ученика время.

Дистанционное освоение онлайн-курсов предполагает образовательную активность обучающегося: он не просто воспринимает информацию от учителя, но способен к самостоятельной образовательной деятельности и ответственности за ее результаты. В процессе дистанционного обучения у ребенка будут формироваться регулятивные универсальные учебные действия – планирование, целеполагание, коррекция, оценка, саморегуляция.

Онлайн-курсы расширяют возможность построения индивидуальной образовательной траектории школьника, он получает доступ к самым современным образовательным ресурсам. При этом роль учителя не сводится к простой трансляции знаний. Он стимулирует устойчивую позитивную мотивацию обучающегося за счет постоянно поддерживаемой обратной связи как реакции на результаты деятельности обучающегося.

Для учителя, помимо повышения предметно-педагогической ИКТ-компетенции, появляется возможность оптимизации временного ресурса при подготовке к уроку. За счет автоматизации снижается рутинная нагрузка по контролю выполнения заданий учащимися, повышается удобство мониторинга образовательного процесса. Применение современных образовательных технологий в условиях цифровой образовательной среды повысит конкурентоспособность педагога на рынке

труда. Предполагаем, что в дальнейшем учитель будет транслировать свой опыт по созданию онлайн-курсов в педагогической среде.

Родители увидят в освоении онлайн-курсов расширение образовательных возможностей для своего ребенка. Дистанционные технологии повысят прозрачность образовательного процесса, облегчат коммуникацию со всеми его участниками.

Создание цифровой лаборатории повысит эффективность системы управления школой: изменится внутренняя система оценки качества образования за счет партнерского взаимодействия, расширится функционал предметных методических объединений. Применение дистанционных технологий позволит оптимизировать учебный процесс через частичное высвобождение аудиторного фонда.

Таким образом, созданная цифровая лаборатория, предметные онлайн-курсы позволят сформировать необходимый уровень предметно-педагогической ИКТ-компетентности педагога и развивать все составляющие информационного образовательного пространства школы, что, в свою очередь, является необходимым условием формирования высокого уровня ИКТ-компетентности ученика, повышения качества образования в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» N 273-ФЗ от 29 декабря 2012 г.

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации «О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011-2020 годы)» от 20 октября 2010г. №1815-р.

3. Паспорт приоритетного проекта «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации», утвержден протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 25 октября 2016 года № 9 г. Москва

4. Паспорт приоритетного проект «Создание современной образовательной среды для школьников», утвержден протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 25 октября 2016 года № 9 г. Москва.

5. Развитие концепции непрерывного образования через модернизацию заочного образования, создание национального портала «Открытое образование» установлено в рамках «Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018

года (новая редакция)», утвержденных Правительством Российской Федерации 14 мая 2015 г. г. Москва.

6. Профессиональный стандарт «Педагог (педагогическая деятельность в сфере дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования) (воспитатель, учитель)», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18 октября 2013 г. N 544н г. Москва.

7. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 декабря 2010г. № 1897 г. Москва.

8. «Структура ИКТ-компетентности учителей. Рекомендации ЮНЕСКО» (ICT Competency Framework for Teachers, или ICT-CFT) с United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, редакция 2.0, русский перевод, 78с, 2011г.

9. Асмолов А.Г. Российская школа и новые информационные технологии: взгляд в следующее десятилетие./А.Г.Асмолов, А.Л. Семёнов, А.Ю.Уваров.- М.: Федеральный институт развития образования, 2010. -72с.

10. Зенкина С.В. Новая информационно-коммуникационная образовательная среда/ С.В.Зенкина, А.А.Кузнецов/ Основы общей теории и методики обучения информатики; под общей редакцией А.А.Кузнецова. – М.: Бином, 2015.-154с.

11. Ильченко О.А. Организационно-педагогические условия разработки и применения сетевых курсов в учебном процессе (на примере подготовки специалистов с высшим образованием): автореферат дис. канд.пед.наук//Центр креативной педагогики Московской государственной технологической академии. М., 2002.

12. Конопатова Н.К. Оценка качества школьной информационно-образовательной среды в структуре управления образовательными системами. Выпускная квалификационная работа. СПб. 2013

13. Любимов Л.Л. Войти в эпоху просвещения/Л.Л.Любимов; Нац.исслед.ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2016. – 312с. 91

14. Нургалиева Г.К. Индикаторы оценки внедрения ИКТ в организациях образования/ Г.К.Нургалиева, А.И.Тажигулова.- Алматы: Национальный центр информатизации, 2012.- 65с. Цифровая компетентность подростков и родителей. Результаты всероссийского исследования / Г.У. Солдатова, Т.А. Нестик, Е.И. Рассказова, Е.Ю. Зотова. — М.: Фонд Развития Интернет, 2013. — 144с. ISBN 978-5- 9904706-1-3

15. Лушников И.Д. Цифровая школа как ресурсный центр сетевого взаимодействия/ Лушников И.Д. //Справочник заместителя директора школы.- 2013.- №10.- С.66-88, №11.- С.82-92

16. Рубашкин Д.Д. Информатизация образования и формирование учебной среды школы: новые квалификации учителя/Д.Д. Рубашкин//Вопросы образования: научно-образовательный журнал/ Гл. редактор Я.И. Кузьмин.-М.: ГУ ВШЭ, 2010, №4. С.86-100
17. Семенов А.Л. Качество информатизации школьного образования/А.Л.Семёнов/Вопросы образования: научно-образовательный журнал/ Гл. ред. Я.И. Кузьминов. М.: ГУ ВШЭ, 2005.№3.с.248-270
18. Уваров А. Ю. Ориентиры образовательных реформ и информационные технологии/ Образовательная политика. 2012 №1(57).
19. Уваров А.Ю. Российская школа на пути к информационному обществу: проект «Информатизация системы образования»/ С.М. Авдеева, А.Ю. Уваров/ Вопросы образования: научно-образовательный журнал/ гл. ред. Я.И. Кузьминов.- М.: ГУ ВШЭ, 2005, №3.с.33-53 93
20. Маковская С.И. Управление изменениями: новая образовательная среда и результаты. Доклад министра образования Красноярского края на августовском педагогическом совете [Электронный ресурс]<http://www.krao.ru/files/fck/File/Prezentaciya2017.pdf> (дата обращения 19.04.2018)
21. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации [Электронный ресурс]//Цифровая библиотека по философии: [сайт]. URL: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000892/index.shtml> (дата обращения 19.04.2018)
22. Ахметов Б.С., Бидайбеков Е.Ы. Информационная образовательная среда вуза: разработка, внедрение, перспективы [электронный ресурс] 3-я Всероссийская научно-практическая конференция-выставка.- Омск, 2006. URL: <http://www.omsu.ru/conference/stat.php> (дата обращения 19.03.2019)
23. Курова Н.Н. Информационная среда образовательного учреждения как управленческий ресурс современного руководителя школы [электронный ресурс] Конференция «Информационные технологии в образовании. – М.- 2005.-URL: <http://www.ito.su/main.php?pid=26&fid=5434&PHPSESSID=00a0f682fb916586aca80c70e80f2ab0>. (дата обращения 19.04.2018)
24. Тарасевич Г., Константинов А. Школа завтра не нужна [электронный ресурс]// Русский репортёр: [сайт]. URL: <http://www.rusrep.ru/article/2013/08/28/school> (дата обращения 19.04.2018)
25. Тоффлер Э. Третья цивилизационная волна [электронный ресурс]//Университет социологии SOCIO Sity.URL: <http://www.sociocity.ru/scitys-274-1.html> (дата обращения 19.03.2019)

Инновационный уровень в экономическом образовании

Л.В. Горбач, магистр

Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика Беларусь

Аннотация. В статье проведен анализ подходов к определению понятия «инновации» в белорусской науке. Описаны характеристики процессов инновации. Анализируются инновации в образовательном процессе вуза. Представлены особенности инновационной модели высшего образования. Показано, что инновации в образовании – это перспектива будущего.

Ключевые слова: образовательный процесс; инновация; инновации в образовании; методологические и теоретические инновационные подходы; инновационные технологии, методы и приемы; профессиональное образование.

Abstract. The article analyzes the approaches to the definition of the concept of “innovation” in Belarusian science. The characteristics of the innovation process are described. Innovations in the educational process of the university are analyzed. The features of the innovative model of higher education are presented. It is shown that innovations in education are the prospect of the future.

Keywords: educational process; innovation; innovation in education; methodological and theoretical innovative approaches; innovative technologies, methods and techniques; professional education.

Системное представление о механизме функционирования национальной экономики в современных условиях, способах воздействия на нее государства, об экономическом потенциале и формирующихся на этапе перехода к рынку хозяйственных комплексов, становится необходимым условием подготовки высокоспециализированных специалистов, конкурентоспособных на рынке труда.

Как показывает современная экономическая ситуация, перед страной стоит задача инновационного пути развития. Это предполагает инновационный подход в образовании, и, главным образом, в высшем образовании, перевести подготовку специалистов на более высший уровень.

Экономика, созданная на знаниях, - это соответствие уровню целей определенности задач. Современная экономика характеризуется особым динамизмом и чрезвычайной сложностью находящейся в ней процессов. Хорошо ориентироваться в ней позволяет только грамотно поставленная

система образования. Значимость образования возрастает абсолютно во всех странах, но уровень его развития и доступность далеко не одинаковы для различных слоев населения даже в одной стране. Сегодня человек учится на протяжении всей жизни. Он выступает активным потребителем всех форм образовательных услуг.

Инновационное обучение будущих экономистов – это взаимодействие инновационной деятельности преподавателя и инновационной учебной деятельности студента. Производственные практики, лабораторные и практические работы, студенческие научно-практические конференции способствуют выработке у студентов умения овладеть и оперировать разнообразной информацией, формированию у студентов инновационного мышления. Качество подготовки будущих экономистов повысится, если вузовское обучение будет более ориентировано на инновационную модель подготовки.

Экономические инновационные процессы сопровождаются глубокими преобразованиями производственных отношений, структуры всего хозяйственного комплекса, вызывают необходимость усиления конкурентных преимуществ отечественных производителей, требуют переоснащения технической базы предприятий на современной технологической основе. А это предполагает новые требования к уровню подготовки специалистов, формированию деловых качеств личности, экономических знаний, необходимых для работы в рыночной среде.

Инновационный уровень развития требует повышения качества государственных и частных образовательных систем, которые оперативно реагирующих на условия изменения рынка и учитывающих все элементы отношений систем.[1, с.247].

Понимание проблемы во многом меняет подходы и требования к организации подготовки студентов, углублению и расширению их экономических знаний. Основой новых требований становится не пассивное запоминание учебного материала изучаемых дисциплин, а выработка у студентов способности к решению возникающих проблем; умению гибко реагировать на возникающие ситуации; находить решение в противоречивых обстоятельствах; исследовать новые перспективы и делать обобщающие заключения.

Достижение поставленных целей не обеспечивается в полном объеме активизацией использования в процессе преподавания экономических дисциплин мультимедийных средств, тестирования, как средства выявления уровня знаний студента. Количество набранных баллов в результате тестирования не определяет истинные возможности знаний, а использование мультимедийных средств, программ презентации в процессе изложения учебного материала точнее характеризует технологическую культуру организации учебного процесса, помогая преподавателю в изучении материала. Решение задачи подготовки

квалифицированного специалиста способного решать сложные экономические задачи в современной экономике требует комплексного подхода, т.е. использование в учебном процессе различных вариантов и методик изложения лекционного материала и организации и проведения практических занятий.

Преподавание на экономическом уровне требует квалифицированности, разносторонности подготовки специалистов. Не только знание ими профильных предметов, педагогики и психологии, но и взаимодополняющих дисциплин и системное их внедрение в учебный процесс.

Экономический уровень пути развития требует повышения потенциала качества государственных и частных образовательных систем, более адекватно реагирующих на условия изменения рынка и учитывающих все элементы отношений в динамике взаимодействия производящих и потребляющих систем.

Главной ценностью, как и значимым фактором влияния, является человеческий капитал. Обращение к нему является технологией системного решения как общезначимых, так и самореализационных задач.

В основе инноваций экономического образования должны находиться технологии целевых образовательных систем, обеспечивающих высокий уровень комплексной подготовки как основы высокого уровня занятости (и снижения количества безработных) и повышения уровня производительности труда.

В современных экономических условиях функции образования играют интегративную роль при формировании социума, социальных институтов общества, личности. Единственный институт общества - это образование, с помощью которого строится наибольшее количество взаимоотношений между социальными общностями и их представителями. Благодаря вложениям в качественное образование, значительно увеличивается мощность экономики страны. Образование готовит для общества готовые показатели поведения и возможность его развития. Благодаря образованию осуществляется обмен знаниями, информацией, а, следовательно, и возможностями между слоями общества, между коллективами, государствами, людьми; так осуществляется коммуникативная функция образования. Функции образования зарождают взаимодействие, интеграцию в обществе, что обуславливает гуманитарную функцию образования, из которой происходят все остальные функции института образования, роль и значение которых в обществе очень существенные. А так же определяется развитие системы образования и воспитания на постсоветском пространстве.

Распространение информации в современном мире имеет большое значение, следовательно, необходимо выпускать уже не узкопрофильных специалистов, а компетентных личностей, благодаря чему преобразуются

социально-культурные функции образования и функция социального и культурного изменения, что предполагает уже гуманитаризацию процесса образования и более гибкую подготовку квалифицированных кадров высших учебных заведений.

Смещение технологий будущего в наносферу требует вложений и обеспечивается кооперацией или инвестированием, как венчурных проектов, так и наукоемких производств. Информационная сущность объектов стала элементом изучения и использования не только образовательных, но и рыночных систем. Уровень бюджетов государств, в условиях кризиса влияя на степень реализуемости проектов и не обеспечивая их приоритет, позволяет по-иному строить отношения с образовательными структурами.

Таким образом, инновационная деятельность является эффективным механизмом совершенствования качества образовательного процесса в учреждениях образования и требует активной и непрерывной работы по повышению квалификации участников инновационных проектов.

Список использованных источников:

1. Лузгин, И.И. Информационный уровень образования как система/ И.И.Лузгин// Материалы XIX Международной научно-практической конференции «Управление в социальных и экономических системах»(18 мая 2010 г. Минский ин-т управления. –С. 247-249).

2.Бусыгин, Д.Ю. К вопросу о моделировании образовательной системы Республики Беларусь в соответствии с основными принципами Болонского процесса / Д.Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин // Интеллектуальный капитал в экономике знаний: сб. тр. к 110-летию Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова / [Сост. Н.Н. Горбачёв]. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 22-32.

УДК 81

Стереотипы и предрассудки о представителях немецкого этноса

*Т. В. Ежова, д. п. н., профессор,
Э. Н. Галеева, студент
ФГБОУ ВО ОГПУ, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются стереотипы и предрассудки о представителях немецкого этноса. Дана характеристика понятий «этнический стереотип» и «предрассудок», а также приведены результаты социологического опроса, который проводился с целью выявления предрассудков и стереотипных представлений о жителях Германии.

Ключевые слова: стереотип, этнический стереотип, предрассудок, немецкий этнос.

Abstract. The paper deals with the stereotypes and prejudices of German ethnos representatives. Such notions as the ethnic stereotype and prejudice are characterized; the results of the sociological poll conducted with the aim to find out stereotypes and prejudices of the German nation are presented.

Key words: stereotype, ethnic stereotype, prejudice, German *ethnos*

На планете существует огромное количество стран, и у каждой есть свои обычаи и традиции, которые порой бывают непонятны людям, незнакомым с культурой той или иной страны. Доказано, что мы воспринимаем друг друга с позиции сложившихся представлений. При знакомстве с представителями других стран мы анализируем их поведение, жесты, мимику и манеру речи через призму своей культуры. В результате несовпадения каких-то аспектов у нас может возникнуть опасение или даже страх, потому что мы встречаемся с чем-то новым и неизвестным. Таким образом формируются этнокультурные стереотипы. Они играют в нашей жизни немаловажную роль.

Термин «стереотип» имеет греческие корни: *stereos* – твёрдый, *typos* – образ. Изначально им пользовались работники типографии для обозначения копий [4, с. 51-52]. В научную сферу он перекочевал в начале 20 века, благодаря трудам американского социолога У. Липпмана. В его понимании стереотип – это какой-то примерный образ, изображающий мир и помогающий воспринимать его сложные объекты, а также защищать ценности, права и позиции [Цит. по 7, с.70]. Вслед за У. Липпманом, Роберт Бинкли охарактеризовал понятие «стереотип» как некий символ, который позволяет людям разумно оценивать предметы и явления, выходящие за сферу их деятельности. Ещё одним учёным, работавшим над проблемой стереотипов, является Арнольд Маршал Роуз. Согласно А. М. Роузу, стереотип – это негативное явление, означающее гиперболизирование характерных черт сначала у одного представителя группы, а затем у группы в целом. Наиболее изученным видом стереотипов являются этнические стереотипы. В середине 20-го века французский социолог Сильвэн Марандон начал исследование этнических стереотипов. Она первая классифицировала этнические стереотипы и определила их как «простые представления об этносе, которые отчасти являются реальными» [Цит. по 1, с. 76].

Из наших соотечественников первым понятие «этнический стереотип» употребил И. Кон в статье «Национальный характер: миф или реальность». Этот термин обозначал некие схемы, в которых отражены какие-то признаки того или иного явления. Эти признаки могут даже не

существовать на самом деле, а лишь приписываться ему субъективно [Цит. по 1, с.77].

Т. Г. Стефаненко рассматривает этнические стереотипы как «упрощённые, схематичные образы действительности, которые определяются высокой степенью единства индивидуальных представлений» [5, с. 125]. М. О. Гузикова и П. Ю. Фофанова трактуют этнический стереотип как «прочные, повторяющиеся представления об объектах, придающие им определённые свойства и управляющие восприятием этих объектов» [3, с. 94].

В контексте нашего исследования, под этническим стереотипом мы будем понимать собирательный образ представителей этнической группы, отражающий их характерные черты поведения или внешности.

С. Х. Хомутова выделяет следующие признаки, характеризующие этнические стереотипы:

1. они носят эмоционально-оценочный характер;
2. имеют высокую степень схожести;
3. не являются достоверными;
4. стабильны по отношению к информации [6, с. 618].

Анализ научной литературы позволил выявить факторы, влияющие на возникновение этнических стереотипов. Первый фактор – это то, что, являясь частью культуры, стереотипы усваиваются нами в процессе освоения общепринятых норм и правил поведения в обществе. Вторым фактором – это общение с родителями, друзьями и ближайшим окружением. Третьим фактором являются личные контакты с представителями какого-либо этноса. В этом случае так же велик риск того, что у нас сформируются неверные представления о народе. Если человек другой национальности поступит с нами плохо, то мы автоматически причислим это негативное качество целому народу, что тоже является в корне неверным. И, наконец, четвёртый фактор – это средства массовой информации. Это самый весомый фактор, потому что интернет и телевидение имеют неограниченные возможности воздействия. Для многих людей авторитетно то мнение, которое преподносится с голубых экранов, оно может нивелировать собственные установки и укореняет те представления, которые навязывают СМИ [2, с. 180-181].

Очень тесную связь со стереотипами имеют предрассудки. Как и стереотипы, они являются продуктом межкультурной коммуникации. Социология определяет «предрассудок» как предвзятое мнение по отношению к какому-либо объекту или явлению. Из этого определения видно, что стереотипы и предрассудки – это разные вещи. Есть одно значимое отличие в этих понятиях: стереотип может быть положительным или отрицательным, а предрассудок всегда означает что-то негативное.

Т. Г. Грушевицкая и А. П. Садохин выделяют следующие типы предрассудков:

1. символические предрассудки. В их основе лежат негативные чувства по отношению к представителям других этнических групп;
2. необоснованные предрассудки. Этот тип представляет собой открытые заявления о том, что члены собственной этнической группы превосходят по каким-то признакам членов других групп;
3. предрассудки «длинной руки». Эти предрассудки появляются по отношению к представителям чужих этнических групп в результате более близкого общения, при случайных же контактах наблюдается положительное отношение;
4. токенизские предрассудки – это скрытое негативное отношение к представителям чужих этнических групп, которое глубоко «сидит» в представителях собственной группы, и которое они не хотят открыто признавать;
5. фактический тип предрассудков. Открытая ненависть по отношению к членам чужой группы проявляется при условии наличия специфических черт поведения;
6. предрассудки, основанные на «знакомом» и «незнакомом». Это значит, что представители одной группы отказываются общаться с представителями другой, потому что это вызывает у них эмоциональные переживания. Вместо этого они отдают предпочтение контактам с членами собственной группы, чтобы избежать нервных потрясений[2, с. 188-189].

Анализ научного фонда свидетельствует о том, что «портрет» какой-либо страны складывается в нашем уме из стереотипных суждений. Результаты социологического опроса, который был проведен нами среди молодых людей в возрасте от 19 до 21 года (общее количество респондентов – 30 человек: из них девушек – 72,4 %, юношей – 27,6 %), показали, какие стереотипы и предрассудки о представителях немецкого этноса преобладают у современной молодежи.

Целью опроса является изучение стереотипов и предрассудков о немецком этносе в представлении молодых людей, проживающих в г. Оренбурге.

Анализ полученных данных показал следующие результаты:

Самые распространённые ассоциации:

1. «любовь к пиву и колбаскам» – 76,7%;
2. «связь с историей» – 73,3%;
3. «отличное качество автопрома» – 67%;
4. «персоналии, географические названия» – 66,7%;
5. «оценка положительных и отрицательных черт национального характера» – 60%.

Самыми редкими ассоциациями являются ассоциации, связанные с культурными феноменами, достопримечательностями и внешним видом представителей данного этноса.

Таблица 1- Сравнение позитивных и негативных стереотипов

позитивные	негативные
Богатая старинная история	Память о фашизме и холокосте
Гастрономическое разнообразие	Пристрастие к алкоголю и жирной пище
Пунктуальность, дисциплина, честность	Педантичность, занудство
Германия является родиной многих выдающихся художников, общественных деятелей и политиков	Агрессивный и жесткий язык
Красивая природа, архитектура, чистота на улицах	Много курящих
Хорошие машины, медицина и образование на высоком уровне	Непривлекательные женщины
Толерантное отношение к людям	Высокие налоги

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы:

– во-первых, стереотипы содержат в себе обобщённый, собирательный образ представителей соответствующей этнической группы и допускают возможность позитивных суждений о стереотипизированной группе;

– во-вторых, предрассудки представляют собой отрицательную или враждебную оценку группы или конкретного индивида только на основании приписывания им определённых негативных качеств;

– в-третьих, этнические стереотипы, и особенно предрассудки с трудом поддаются изменению. Это требует значительных усилий и времени, поскольку динамика их изменения – процесс сложный и длительный;

– в-четвертых, к положительным стереотипам о представителях немецкого этноса относятся: богатая традициями история страны, пунктуальность, дисциплина немцев, их склонность к порядку и высокий уровень жизни в стране. В качестве отрицательных стереотипных представлений выступают: память о фашизме и холокосте, педантичность немцев, большое количество курящих и непривлекательность немецкого языка в аспекте его звучания.

Список использованных источников:

1. Боголюбова Н. М., Николаева Ю. В. Межкультурная коммуникация и международный культурный обмен: уч. пособие / СПбКО. Санкт-Петербург, 2009. 416 с.

2. Грушевицкая Т. Г., Попков В. Д., Садохин А. П. Основы межкультурной коммуникации : учебник. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 352 с.

3. Гузикова М. О. Основы межкультурной коммуникации: уч. пособие/ Урал.ун-т. Екатеринбург, 2015. 133 с.

4.Сорокина Н. В. Национальный стереотип как междисциплинарная проблема // Гуманитарный вектор. Серия: педагогика, психология. 2011. № 1. С. 51-59.

5.Стефаненко Т. Г. Этнопсихология : учебник. Москва : Институт психологии РАН, «Академический проект», 1999. 320 с.

6. Хомутова С. Х. Этнические стереотипы в современном обществе// Формирование гуманитарной среды в вузе: инновационные образовательные технологии. Компетентностный подход. 2017. Т. 1. С. 614-621.

7.Щекотихина И. Н. Стереотип: аспекты и перспективы исследования // Вестник ЛГУ им. А. С. Пушкина. 2008. № 5(19). С. 69-80.

УДК 371.321

Проектирование урока с целью формирования универсальных учебных действий

*Н.Г. Костина, к.п.н. доцент
Э.Н. Галеева, студент
ФГБОУ ВО ОГПУ, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются универсальные учебные действия как результат общего образования. Описаны виды универсальных учебных действий, формируемых на каждом этапе урока, а также методы, приемы, технологии формирования универсальных учебных действий на уроке.

Ключевые слова: универсальные учебные действия, результаты формирования КУУД, этапы урока.

Abstract. The paper deals with universal learning skills as a result of the secondary education. The types of universal learning skills developed at every lessonstage, as well as methods, ways and technologies of universal learning skills development at a lesson are described.

Key words: universal learning skills, results of CULS development, lesson stages.

Перед современной школой стоит цель не просто дать готовые знания, а создать условия, в которых ученики смогут сами эти знания для себя открыть. Данная цель отражена в Федеральном государственном образовательном стандарте (ФГОС) РФ и, как результат, предполагает гарантию сформированности универсальных учебных действий (УУД).

Формирование универсальных учебных действий осуществляется в урочной и внеурочной деятельности обучающихся. Основным и

обязательным видом деятельности обучающихся является деятельность на уроке. Ввиду этого обстоятельства при проектировании уроков обращается особое внимание не только на достижение узко предметных результатов, но и на развитие универсальных учебных действий, которые впоследствии помогут школьникам в получении высшего образования общий спрос на которое, как показывают исследования, продолжает возрастать [7, с.458].

Урок, как основная организационная форма учебного процесса в школе, предназначен для достижения конкретной, частной, завершенной цели обучения. Проведение урока состоит из нескольких взаимосвязанных этапов. В зависимости от поставленной цели уроки подразделяются на отдельные виды. Самым распространенным и частотным видом урока является урок комбинированный. Рассмотрим именно этот вид урока с точки зрения требований, предъявляемых Федеральным государственным образовательным стандартом основного общего образования нового поколения[8]. Анализ комбинированного урока современного типа осуществляется путем сопоставления с уроком традиционного типа по критерию поэтапной деятельности учителя и обучающихся на уроке. Обобщенно сопоставление представлено в таблице (табл. 1).

Таблица 1 – Деятельность учителя и обучающихся на уроках традиционного и современного типов

Этапы урока	Урок традиционного типа		Урок современного типа	
	Деятельность учителя	Деятельность обучающихся	Деятельность учителя	Деятельность обучающихся
Объявление темы урока	Объявляет	Слушают, записывают	Подводит к осознанию и формулированию	Формулируют, записывают
Определение целей и задач	Сообщает, чему обучающиеся научатся	Слушают	Подводит к осознанию и формулированию	Определяют известного и неизвестное, формулируют
Планирование	Сообщает, какую работу предстоит выполнить, чтобы достичь цели	Слушают	Помогает, советует, направляет	Планируют способы достижения цели
Выполнение плана урока	Руководит, проводит фронтальный опрос	Выполняют задания	Консультирует, направляет, советует, комментирует	Осуществляют учебные действия по намеченному плану
Контроль	Осуществляет контроль	Слушают	Консультирует, направляет	Осуществляют самоконтроль, взаимоконтроль

Продолжение таблицы 1

Коррекция	Осуществляет коррекцию	Исправляют допущенные ошибки	Консультирует, направляет, советует, помогает	Формулируют затруднения, выполняют самокоррекцию
Оценивание работы обучающихся	Оценивает работу	Слушают	Консультирует, направляет, комментирует	Дают самооценку, оценку работы одноклассников
Подведение итогов	Выясняет, что учащиеся запомнили, поняли	Отвечают на вопросы	Просит высказать свое мнение, отношение	Высказывают свое мнение, отношение
Объяснение домашнего задания	Объявляет и комментирует	Слушают, записывают	Предлагает задания	Комментируют, выстраивают задания по степени сложности

Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод, что из пассивного созерцателя, послушного исполнителя команд учителя обучающийся становится полноправным субъектом обучения, которое по форме больше похоже на общение[6], активным участником всех этапов проведения урока. Урок современного типа предполагает интерактивное взаимодействие [5], включает элементы тренинга[1], и позволяет учителю формировать и развивать универсальные учебные действия, а обучающимся – демонстрировать уровень их развития[2].

Рассмотрим, какие виды универсальных учебных действий формируются на каждом этапе комбинированного урока (табл. 2).

Таблица 2 – Виды универсальных учебных действий, формируемых на уроке

Этап урока	Виды универсальных учебных действий
Объявление темы урока	Познавательные общеучебные Познавательные логические Регулятивные прогнозирования Коммуникативные
Определение целей и задач	Регулятивные целеполагания Коммуникативные
Планирование деятельности	Регулятивные планирования Коммуникативные Личностные смыслообразования
Осуществление запланированной деятельности	Познавательные общеучебные Познавательные логические Познавательные знаково-символические Регулятивные саморегуляции Коммуникативные Личностные смыслообразования

Контроль	Регулятивные контроля Регулятивные самоконтроля Коммуникативные
Коррекция	Регулятивные коррекции Коммуникативные
Оценивание	Регулятивные оценивания Коммуникативные Личностные нравственного оценивания
Подведение итогов	Регулятивные саморегуляции Коммуникативные
Объяснение домашнего задания	Познавательные Регулятивные прогнозирования Коммуникативные

Планирование урока предполагает определить специальные педагогические технологии, методы, приемы, с помощью которых формируются универсальные учебные действия, достигаются метапредметные результаты. В таблице представлены некоторые методы, приемы, технологии, применяемые на различных этапах проведения урока [3], [4] и способствующие формированию и развитию универсальных учебных действий (табл. 3).

Таблица 3 – Методы, приемы, технологии формирования универсальных учебных действий

Этап урока	Методы, приемы, технологии формирования УУД
Объявление темы урока	- проблемный диалог, - мозговой штурм, - работа с вербальными и невербальными опорами, - прогнозирование, «предсказание»
Определение целей и задач	- проблемный диалог, - определение известного и неизвестного (Что я знаю? Что я могу узнать? Какие темы для этого нужно повторить?)
Планирование деятельности	- работа с картой урока, - работа со специально измененным учителем планом, внесение в него исправлений
Осуществление запланированной деятельности	- нахождение соответствий/ несоответствий, - составление логической цепочки, - работа со справочной литературой, - представление текста в виде схемы, - рассказ по схеме, иллюстрации, - проблемный диалог, - уточняющие вопросы, - выделение в тексте ключевых слов, - рассказ с опорой на ключевые слова - отгадать кроссворд и найти ключевое слово

Контроль	- обоснование правильности/ неправильности выполнения задания, - обоснование точности выполнения задания
Коррекция	- использование памяток, - работа со справочной литературой
Оценивание	- определение показателей оценки, - обоснование оценки, - определение балльной шкалы, - выстраивание рейтинга
Подведение итогов	- высказывание мнений, суждений, - аргументация своей точки зрения
Объяснение домашнего задания	- дифференциация заданий

Таким образом, при проектировании урока необходимо учитывать то обстоятельство, что урок проходит в несколько этапов, и каждый этап дает учителю возможность создавать условия эффективного формирования регулятивных, познавательных, коммуникативных универсальных учебных действий при помощи определенных педагогических технологий, методов, приемов, форм организации деятельности обучающихся.

Список использованных источников:

1.Костина Н.Г., Ремизова В.Ф. Тренинг иноязычного делового общения как инструмент формирования коммуникативной компетентности // В сборнике: Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях Электронный сборник научных трудов восьмой Международной научно-практической конференции. 2013. С. 484-509.

2. Костина Н.Г., Ремизова В.Ф. Категория интенсивности в английском языке // В сборнике: Филологические чтения Международная научно-практическая конференция студентов и аспирантов. 2014.

3. Нестерова Т.Г., Ниянина М.Д., Чурсинова А.Д. Эффективные методы изучения неправильных глаголов для развития иноязычной речевой деятельности // В сборнике: Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2019. С. 2463-2467.

4. Нестерова Т.Г., Ремизова В.Ф. Подходы и методы изучения профтоэкономического концепта «бедность» // В сборнике: Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 282-288.

5.Ремизова В.Ф., Костина Н.Г. Интерактивный текст в образовательном процессе // В сборнике: Инновационные технологии в образовании и научно-исследовательской работе Материалы VI научно-методической конференции с международным участием. 2013. С. 187-191.

6.Ремизова В.Ф., Матвеев А.Г. Экспертная оценка в диагностике коммуникативной компетентности // Современные проблемы науки и образования. 2018. № 4. С. 10.

7. Снатенков А.А., Абрамов С.Ю., Нестерова Т.Г. Оценка состояния высшего образования: региональный аспект // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 457-461.

8.Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования (приказ Минобрнауки России от 17.05.2012 № 413).

УДК 314.8

Проблемы и причины миграции активной молодежи из Оренбуржья

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

Аннотация. В статье поднимется проблемы оттока населения, в основном молодежи из Оренбургской области. Раскрываются причины миграции молодежи, рассматриваются социально-экономические условия, созданные в области. Представлен обзор государственных программ, направленных на формирование благоприятной инфраструктуры для сохранения экономически активного населения в области.

Ключевые слова: миграция, государственные программы, образовательная организация, социально-экономическое развитие, талантливая молодежь.

Annotation. The article will raise the problem of outflow of the population, mainly young people from the Orenburg region. Reveals the causes of youth migration, discusses the socio-economic conditions created in the area. An overview of government programs aimed at creating a favorable infrastructure for the preservation of the economically active population in the region is presented.

Keywords: migration, state programs, educational organization, socio-economic development, talented youth.

Проблемы оттока грамотной, инициативной, целеустремленной, креативной, ответственной молодежи характерны не только для Оренбуржья. Наверное, в каждой провинциальной области есть на то предпосылки и свои причины. Хотя в большинстве случаев глобальные причины миграции активной молодежи из регионов в более крупные, социально-экономически более развитые города, думаю, совпадают. Однако последствия такой миграции одинаково негативные для всех регионов, где такая ситуация имеет место. Некоторые регионы страны

могут столкнуться в перспективе с серьезными проблемами практически «вымирания» городов, про поселки, районные центры при этом говорить даже не приходится. Актуальность вопросов сохранения экономически активного населения в городах и регионах страны не оспаривается. Что касается Оренбурга и Оренбургской области, то стоит привести некоторые цифры, наводящие на серьезные размышления.

На официальных сайтах соответствующих государственных структур и ведомств представлена информация о миграции населения по Оренбургу и Оренбургской области, включая районы отдельно [1,3,8]. Некоторые цифры прокомментируем. Общая численность населения по Оренбургской области за период с 2014 по 2018 годы сократилась с 2 008 566 человек до 1 977 720 человек, что в абсолютных величинах составляет -30846 человек, в относительных -1,54%. Причем по районам Оренбургской области ситуация более тревожная. Сокращение населения составляет -35573 человека, в относительных величинах -2,5%. Безусловно, часть населения из районов области остается в областном центре, но и в самом Оренбурге за рассматриваемый период численность населения увеличилась лишь на 4727 человек. Конечно, в целом по области и по областному центру имеет место, как отток, так и приток населения. Отмечу, наша область приграничная, большую долю в движении населения в город и область составляют иностранные мигранты (это люди отнюдь не из стран западной Европы). Южная Азия - вот наш «поставщик населения». Но, даже с учетом внешних переселенцев население города, районов и области в целом существенно убывает. Миграционный прирост населения по области за весь анализируемый период (2014-2018 годы) отрицательный, причем за последние три года темп снижения численности населения увеличивается.

Особенно важно и опасно, что покидает область в основном молодежь. Эта информация подтверждается тем, что по статистическим данным последние пять лет более 30 % населения области составляют пенсионеры. Т.е. практически каждый 3 человек, достиг пенсионного возраста. (Добавляю справедливости ради, это еще по прежним возрастным цензам: женщины после 55, мужчины после 60). И снова по районам области ситуация более тревожная, в 2018 году пенсионеры составляют 34,3%. В областном центре доля населения, достигшего пенсионного возраста составляет 23,7%. Ситуация особенно омрачается тем, что явно прослеживается тенденция роста численности населения, достигшего пенсионного возраста. Особенно велик темп роста пенсионеров за 2014-2018 годы по городу Оренбургу, он составляет 113,4% [1,8]. Таким образом, в области с хорошим экономическим потенциалом явно прослеживается тенденция сокращения трудоспособного, экономически активного, заинтересованного в развитии своего региона населения. Каковы реальные объективные и субъективные

причины отъезда населения и как повлиять на ситуацию, с тем, чтобы сохранить, развить и приумножить социально-экономический потенциал области? Данные вопросы, безусловно, актуальны на любом уровне государственного управления, должны решаться комплексно на уровне муниципалитетов, регионов, федерации.

Анализ данных Министерства образования Оренбургской области показывает, численность учащихся выпускных классов в школах города за период 2015-2018 годы практически не изменилось. А вот учащихся ВУЗов Оренбурга существенно сократилось. Демографическая яма частично объясняет ситуацию, но потенциальные абитуриенты сегодня это уже дети, которые родились в 2003-2001 годах. Сопоставляя выпускников школ и принятых хоть в ВУЗы, хоть в СПО, видно, что часть выпускников школ учатся далеко не в учебных заведениях города [2].

В Оренбургском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова данная проблема впервые косвенно поднималась осенью 2018 года в рамках проведения круглого стола «Школа-ВУЗ: перспективы взаимодействия». Участниками были представители Министерства образования Оренбургской области и Управления образования администрации города Оренбурга, а также завучи и директора лицеев и гимназий города. Вопрос ставился в следующем разрезе: почему школьники-выпускники 9-11 классов предпочитают продолжать обучение в учебных заведениях среднего-профессионального и высшего образования других городов. По опросам студентов, выпускников школ, абитуриентов наиболее привлекательными для них являются Санкт-Петербург, Самара, Москва, Екатеринбург и Казань. Это, несмотря на то, что в Оренбурге (областном центре) есть замечательный, весьма достойный образовательный потенциал как в сфере среднего профессионального образования (СПО), так и высшего образования (ВО).

По материалам официального сайта Министерства образования Оренбургской области и сайтов учебных заведений среднего-профессионального и высшего образования города Оренбурга представлен достаточно большой перечень учебных заведений по СПО и ВО [2]. Не претендуя на все охваченность, отметим, что на территории города действуют как оренбургские учебные заведения (Оренбургский государственный педагогический университет, Оренбургский государственный медицинский университет, Оренбургский государственный аграрный университет, Оренбургский государственный университет, Оренбургский государственный институт искусств им. Л. и М. Ростроповичей, Автотранспортный колледж, Медицинский колледж, Педагогический колледж, Колледж культуры и искусств, колледж сервиса, Гуманитарно-технологический техникум и пр.), так и филиалы российских вузов в т.ч. федерального уровня, Оренбургский филиал российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, Оренбургский филиал Российской академии народного хозяйства и

государственной службы, Оренбургский филиал Российского государственного университета нефти и газа имени И.М. Губкина, Оренбургский институт (филиал) Московского государственного юридического университета им. О.Е. Кутафина, Оренбургский филиал Поволжского государственного университета телекоммуникаций и информатики, Оренбургский институт путей сообщения филиал Самарского государственного университета путей сообщения. Здесь представлены учреждения только областного центра Оренбургской области, те которые имеют действующие лицензии, т.е. право на ведение образовательной деятельности, прием и выпуск учащихся, и действующую государственную аккредитацию.

В приведенном перечне представлены государственные учебные заведения, однако в городе действуют и негосударственные аккредитованные учебные заведения, в т.ч. Оренбургский филиал академии труда и социальных отношений, оренбургская духовная семинария, Оренбургский экономико-юридический колледж. Таким образом, учиться нашей молодежи есть где. Наличие у учебных заведений всех разрешительных документов на ведение образовательной деятельности свидетельствует о достойном уровне трех составляющих: это материально-техническая база, кадровые условия подготовки выпускников по соответствующим направлениям и профилям и учебно-методическое сопровождение учебного процесса, соответствующее всем требованиям российского законодательства в сфере СПО и ВО. Поэтому очевидно, что в области в целом условия получения среднего профессионального и высшего образования, условия подготовки достаточно квалифицированных кадров, причем в разных сферах деятельности, созданы, и они вполне достойные. Отсутствие условий или плохие условия получения профессионального образования не может быть причиной отъезда выпускников школ из города и области.

Анализируя данные, представленные Министерством образования Оренбургской области, о численности учащихся и выпускников различных образовательных организаций Оренбурга и Оренбургской области, отметим, что число выпускников школ после 9-го класса в 2,5-2,7 раза превышает численность выпускников 11-х классов. На вопрос «Почему вы не идете в 10-11 класс?» девятиклассники в 95% случаев дают один из двух ответов. Первый: боимся и не хотим сдавать ЕГЭ после 11 класса, второй: нас школа не оставляет на дальнейшее обучение. Что первый, что второй вариант ответа наводят на серьезные не особо позитивные размышления. Учащиеся не ссылаются на то, что хотят освоить какие-то профессии, обучаясь в колледжах и техникумах, когда достаточно уровня знаний 9 класса. То есть об осознанной профессиональной ориентации о выборе какой-то профессии ученики не говорят.

В связи с чем, в рамках круглого стола «Школа-ВУЗ: перспективы взаимодействия» поднимался вопрос о том, как сделать взаимодействие между общеобразовательными организациями и ВУЗами города максимально неформальным, полезным, обоюдоважным. И конечно, как содействовать правильному выбору будущей специальности, профессии у молодежи – выпускников школ. Наш филиал запустил интерактивную игру «Плеханов -квест». Идея игры заключается в том, чтобы в процессе общения с выпускниками ВУЗа, состоявшимися профессионалами, представителями бизнеса, государственных структур, участвуя в дискуссиях, круглых столах, анкетировании опросе, школьник-выпускник смог определить интересное для себя направление деятельности, свои предрасположенности, предпочтения в дальнейшем профессиональном обучении и сфере профессиональной деятельности. Участниками игры стали школьники 9-11 классов различных общеобразовательных организаций города Оренбурга (школы, гимназии, лицеи). Хотелось бы, чтоб нашу молодежь не постигло разочарование ни в выборе учебного заведения, ни в выборе будущей профессии. Работа, профессиональная деятельность, приносящая радость и удовлетворение, способствует формированию счастливого населения, в первую очередь счастливой молодежи, залога будущего страны. Об успехе и результатах игры говорить пока рано, но отзывы со стороны руководства школ, и самих учащихся были очень обнадеживающие.

Из вышесказанного следует вывод, что условия получения достойного образования в городе и области в целом созданы. Уровни СПО и ВО представлены широким спектром образовательных организаций, готовящих выпускников по разным направлениям, профилям, для различных сфер и отраслей деятельности. Но школьники (школы?!) явно предпочитают СПО, и учебу в других городах страны. Почему? Доминирование субъективного фактора. Информация, полученная «из первых рук», по опросу учащихся старших классов школ (в процессе профориентационной работы по школам города и области), по опросу абитуриентов, первокурсников ВУЗов города, не особо приятная. В школах учителя «из лучших побуждений» настраивают выпускников на отъезд из города, объясняя, что у тех есть все шансы поступить в ведущие ВУЗы других городов. Причем эта информация ориентирована как раз на лучших учеников школ. Это и есть наша талантливая молодежь, инициативная, креативная, самостоятельная и пр., которую учителя так активно поддерживают в школе и «отправляют» учиться вне Оренбуржья! Вопрос: с кем же город и область тогда останется, если все лучшие учащиеся уедут? Еще один момент: а Вы, уважаемые педагоги, где сами получали такое замечательное образование? Мнение школьных учителей, которые в большинстве случаев готовят учащихся все 9-11 лет, конечно играет очень большую роль при принятии решения о том, куда поступать и

где продолжать свое образование. Возможно, в данном случае Управление образования города Оренбурга и Министерство образования Оренбургской области должны проводить соответствующую работу с учителями школ, гимназий, лицеев. Данные государственные структуры тоже должны быть заинтересованы не только в подготовке грамотных, интеллектуальных, инициативных молодых людей, но и сохранении их в собственном регионе.

Особо хочется отметить, у нас в филиале учатся очень хорошие, достойные студенты. Но большинство из них остались в городе отнюдь не «из любви к малой родине», не из чувства патриотизма, не из-за четкой осознанной профессиональной ориентации. Очевидно, такое решение было принято в семье, не было возможностей и желания отправить ребенка за пределы города или области.

Следующей составляющей, которая влияет на принятие решения по поводу отъезда молодежи из области, является уровень социально-экономического развития города и области. Условия жизни, уровень и структура доходов и расходов населения, инфраструктура городской и областной среды, уровень развития потребительского рынка, рынка труда, развитие производственного и сельскохозяйственного сектора экономики и т.п. - это все очевидные составляющие факторы, которые принимаются во внимание и молодежью и более старшим поколением. Получается, принимая во внимание эти факторы, решение не в пользу области. Снова есть над чем задуматься на всех уровнях государственного управления.

Ситуация по Оренбургской области в плане социально-экономического развития среднестатистическая по стране [1]. Конечно, все Министерства Оренбургской области имеют соответствующие программы по развитию различных направлений и сфер деятельности. Был проведен обзорный анализ государственных программ Оренбургской области. Было выделено 4 основных программы соответствующих Министерств, которые должны напрямую содействовать формированию и сохранению талантливой, социально и экономически активной молодежи в области [7]. Так, программа развития системы образования Оренбургской области на 2014-2020 годы преследует целью внедрение современной модели образования, обеспечивающей формирование в Оренбургской области человеческого капитала, соответствующего требованиям инновационного развития экономики. Очевидно, данная программа прямо направлена на решение проблемы подготовки и сохранения грамотной, передовой молодежи в области. Ответственные исполнители программы Министерство образования Оренбургской области, департамент молодежной политики Оренбургской области. В программе определены и задачи, и критерии оценки результатов ее реализации. В свете рассматриваемой проблемы цель программы максимально актуальна, но ее достижение вызывает большие вопросы и сомнения. В действительности

программы есть сомнения именно потому, что данная программа рассчитана до 2020 года (сегодня апрель 2019г), а потенциальный человеческий капитал как раз за время работы этой программы «отбывает» из области, и формируется на территории других городов, и в область, получив дальнейшее образование, как правило, не возвращается.

Программа экономического развития Оренбургской области на 2014-2015 годы и на перспективу до 2020 года имеет основной целью создание условий для обеспечения устойчивого роста экономики и повышения эффективности государственного управления в Оренбургской области. Ответственным исполнителем данной программы является Министерство экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области [5,7]. Учитывая, что традиционно Оренбургская область имеет достаточно большой потенциал развития сельского хозяйства, высоко значимой является программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Оренбургской области на 2019-2024годы. Ответственный исполнитель данной программы – Министерство сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Оренбургской области. Основная цель программы заключается в повышении конкурентоспособности производимой сельскохозяйственной продукции и создание условий для устойчивого развития сельских территорий [4,7]. Еще одна программа и соответствующее Министерство напрямую связаны с сохранением населения, в первую очередь молодого и трудоспособного, в области это программа содействия занятости населения в 2014-2020 годах и Министерство труда и занятости Оренбургской области [3,7]. Цель программы - создание правовых, экономических и институциональных условий, способствующих развитию рынка труда. Одна из реально существующих проблем молодежи – это трудоустройство. Данное Министерство призвано содействовать созданию всех необходимых условий по трудоустройству экономически активного населения. Однако по опросу выпускников организаций СПО и ВО города, проблема трудоустройства молодежи (и не только) стоит достаточно остро и в Оренбурге, и в районах области.

По данным налоговой инспекции за последние три года (2016-2018) число организаций (предприятий), относящихся к категории малого и среднего бизнеса, существенно сократилось. Так, в 2016 году действующих организаций малого и среднего бизнеса в Оренбурге насчитывалось 5187, в 2018 году всего 4071. Таким образом, 1116 предприятий малого и среднего бизнеса прекратили свое существование официально. В 2018 году по данным налоговых служб города и области 2029 организаций находились в стадии ликвидации, 993 организации были ликвидированы. Часть предприятий и организаций фактически «брошены», процедуру ликвидации не начинают, но деятельность уже не

ведут. В то время как число вновь созданных организаций в 2018 году составило лишь 1807 [6]. Такая ситуация означает отток капитала и активов из различных сфер деятельности, снижению рабочих мест, дальнейшего сокращения полезного продукта, услуг, благ. Тогда действительно молодежь права, имеют место серьезные проблемы с трудоустройством.

Также отмечены еще 4 программы, сопутствующие достижению цели сохранения населения области и его социально-культурного и физического развития, содействующие формированию эргономичной инфраструктуры социально-экономической среды города, области. Это программы: «Развития физической культуры, спорта и туризма», «Развития здравоохранения в Оренбургской области», «Развития культуры в Оренбургской области», «Государственная программа по оказанию содействия и добровольному переселению в Оренбургскую область соотечественников проживающих за рубежом» [7]. Все эти программы рассчитаны на период 2014-2020 годы. Если все эти программы достойным образом реализуются, то условия для роста и развития уровня жизни населения города и области, как и условия получения достойного образования, тоже созданы.

Таким образом, программы разработаны, они действующие, ответственные исполнители есть, период реализации этих программ уже подходит к концу, но почему же результат не совсем положительный и оптимистичный ?

Риторический вопрос: что же делать, если хотим изменить ситуацию?

Прежде всего, это формирование объективных факторов, влияющих на принятие решений о том оставаться ли в Оренбуржье или искать более благоприятные условия жизни, обучения, работы в других городах, областях. В данном контексте существенная роль возлагается как раз на государственные органы управления, на государственные программы, которые должны не только прописываться, но и реализовываться. А значит должны быть ответственные разработчики и исполнители этих программ, максимально заинтересованные в успешном развитии области и города. Молодежь должна знать о таких государственных программах, их целях, задачах, показателях, знать об этапах и результатах реализации этих программ. Несмотря на абсолютную доступность в информационном плане, вряд ли школьники и учащиеся организаций СПО и ВО сегодня самостоятельно, по собственной инициативе, будут «копаться и разбираться» в содержании и сущности государственных программ. Лишь отдельные студенты, проявляют интерес к таким вопросам, и то, как правило, по заданию преподавателей в рамках конкретных дисциплин, практик. Нужны различные совместные мероприятия министерств и ведомств (например Управление молодежной политики, Управление

образования города) с учреждениями СПО и ВО и выпускниками школ, в рамках которых определяются перспективы развития области, города, передовые ориентиры государственных программ и образования, и экономического развития и занятости населения, культуры, туризма и спорта и др. Дети должны знать как развивается область и какова роль в этом развитии их родителей сегодня и их самих в перспективе.

И, конечно, это серьезная воспитательная и информационная работа в общеобразовательных организациях. Учителя сами должны в первую очередь думать об области, городе, в котором живут и работают. Ориентировать учеников на возможность получить хорошее образование, не выезжая за пределы области, а в перспективе получить здесь достойную работу (надеемся, что соответствующие условия по трудоустройству в области будут созданы). Реализация данной задачи, которая определяет влияние субъективного фактора на решения нашей молодежи, предполагает взаимодействие общеобразовательных организаций с организациями СПО и ВО. К сожалению, сегодня представители ВУЗов города в общеобразовательных организациях далеко не самые «желаемые» гости, особенно в «статусных школах», где как раз готовят наиболее сильных, грамотных, креативных, талантливых выпускников, ориентируя их на поступление в ВУЗы других городов.

Список использованных источников:

1. Федеральная служба государственной статистики по Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://orenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orenstat/ru/statistics/
2. Министерство образования Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minobr.orb.ru/>
3. Министерство труда и занятости Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/power/executive/2-53-17/>
4. Министерство сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mcx.orb.ru/>
5. Министерство экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smb.orb.ru/registry/infr/oiv/53,5695/>
6. Федеральная налоговая служба по оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn56/>
7. Государственные программы Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/governmentPrograms/RegProgram/list/>

8. Пенсионный фонд РФ Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/opendata~7706016118-pensioners>

УДК 372.881

**Развитие иноязычной речевой деятельности бакалавров экономики на
практическом занятии по английскому языку**

Т.Г. Нестерова, к.п.н., доцент

В.Ф. Ремизова, к.п.н., доцент

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

Аннотация. В статье рассмотрены возможности практического занятия по иностранному языку для развития иноязычной речевой деятельности бакалавров направления «Экономика», обобщен практический опыт использования интерактивных форм обучения английскому языку. В статье проанализирован опыт использования аутентичных материалов, видеофильмов, круглых столов, сетевого общения. Рассмотрен потенциал использования в образовательных целях притчевых текстов, пословиц, страноведческого материала страны изучаемого языка.

Ключевые слова: развитие речевой деятельности, иностранный язык, формы преподавания, коммуникативная компетенция

Abstract. The authors reveal the possibilities of foreign language practical classes for the development of foreign-language speech activity of bachelors of the Economy. They generalize the practical experience of use of interactive forms of education in teaching English. In article the experience of the use of authentic materials, videos, round tables, network communication is analyzed. The educational potential of the parables, proverbs, regional geographic material of the country of the learned language is considered.

Keywords: development of speech activity, foreign language, teaching forms, communicative competence

По окончании вузовского курса обучения выпускники со степенью бакалавра экономики должны владеть иностранным языком на уровне В1.1, что, согласно общеевропейской шкале, является пороговым продвинутым уровнем. Этот уровень предусматривает сформированность соответствующих умений во всех видах речевой деятельности, открывающей возможность повышения международной мобильности квалифицированных специалистов в условиях глобального рынка труда,

основными участниками которого являются выпускники высших учебных заведений.

Исследования показывают, что общий спрос на специалистов с высшим образованием продолжает возрастать [10, с.458], и этот факт обуславливает актуальность обеспечения качественного образования, соответствующего не только российским, но и международным образовательным стандартам. Неотъемлемой частью качественного образования является развитие речевой деятельности, в частности процессов ее восприятия, выражения и воздействия. Безусловно, развитие иноязычной речевой деятельности имеет свою специфику, выражающуюся в тренировке первых двух функций, а именно в способности адекватно воспринимать и корректно использовать единицы речи на основе знаний о фонологических, грамматических, лексических, стилистических особенностях изучаемого языка в сравнении с родным языком. Конечная цель курса овладения иностранным языком заключается в формировании межкультурной коммуникативной компетентности [9], а задачи курса состоят в последовательном овладении студентами совокупностью компетенций [8]. Наряду с языковой, лингвистической компетенцией предполагается развитие социолингвистической, социокультурной, прагматической, когнитивной компетенций. В реальном учебном процессе они, в основном, интегрированы в решение конкретных профессионально-коммуникативных задач, нацеленных на достижение соответствующего коммуникативного эффекта.

Перечисленные компетенции раскрывают спектр задач, которые решаются в рамках компетентностного подхода и, в значительной мере, определяют расстановку акцентов в курсе овладения иностранным языком, как в содержательном, так и в методическом плане.

Имея полное представление о компетенциях, которые отражают степень владения иностранным языком, преподаватель может варьировать задания как в рамках аудиторных занятий, так и в ходе самостоятельной работы, отдавая предпочтение развитию той или иной компетенции.

Таким образом, преподавателю иностранного языка в экономическом вузе в условиях сокращения аудиторных часов приходится решать сложнейшие задачи.

Для развития коммуникативной компетенции преподаватели английского языка кафедры экономики и социально-гуманитарных дисциплин успешно используют аутентичные материалы, в том числе видеофильмы. Использование видеофильма помогает также развитию различных сторон когнитивной деятельности студентов, прежде всего, развитию внимания и памяти. Например, при изучении темы «Business enterprises» мы практикуем просмотр и обсуждение документального фильма М. Акбара, Д. Эббот «The Corporation». Фильм разбивается на 3-4 минутные эпизоды, предлагаются задания на проверку восприятия и для

дискуссии [2]. Документальный фильм предоставляет студентам возможность мыслить, видеть серьезные проблемы глобализации и монополизации экономики, рассуждать на английском языке над возможными путями решения этих проблем. Создаются условия акцентирования внимания на содержании высказывания, чтобы в центре внимания была мысль, а английский язык выступал в своей прямой функции - формирования и формулирования этих мыслей.

Успешно зарекомендовала себя интерактивная форма проведения обобщающего занятия - «круглый стол» [2]. Участникам группы предлагается высказаться по данной проблеме так, как им представляется целесообразным. Каждый участник круглого стола получает по две карточки - красную и зеленую. Во время высказывания одного из участников дискуссии остальные члены группы сигнализируют свое отношение к высказыванию карточкой: зеленая – разделяет мнение, красная – имеет другую точку зрения. Ведущий, увидев сигнал красной карточки, предоставляет слово оппоненту и т.д. Темы для дискуссии

Элементы дискуссии можно также включать на этапе практического занятия «Свободный разговор» (Free talk) [2], на котором, как правило, отрабатываются навыки неподготовленной речи. Предлагаем на этом этапе использовать образовательный потенциал притчевых текстов [6, с.2258]. Аккумулируя человеческую мудрость притчи обладают свойством будить мысль, вовлекать в диалог, концентрироваться на противоречии. Очень полезен опыт, когда студенты убеждаются в невозможности однозначного толкования. На этапе «Free Talk», который занимает 15-20 минут на практическом занятии, студенты получают задание, опираясь на алгоритм, высказать свое согласие или несогласие с народной мудростью. Притчи, пословицы, поговорки, устойчивые словосочетания отражают обобщенную картину мира и представляют собой огромную культурную ценность. Она состоит в познавательном, идейно-воспитательном и эстетическом значении, в богатом жизненном содержании, глубоком идейном смысле, больших художественных достоинствах и национальном своеобразии. Поскольку притчи, пословицы отражают различные аспекты народного опыта, то они бывают противоречивы, что создает проблемную ситуацию, в которой однозначная реакция невозможна. Можно подобрать противоположные по смыслу пословицы на сравнении двух культур: русской и английской. Например, «He that has a full purse never wanted a friend». (У кого кошелек полон, у того и друзей хватит. С кем счастье дружит, тому и люди.) Сравните с русской пословицей – «Не имей сто рублей, а имей сто друзей». Теперь вполне логично обсудить, как лингвистические различия проявляются в различии менталитетов двух народов. Притчи, пословицы и поговорки – это концентрация житейской мудрости множества поколений людей. Они являются способом передачи норм морали, нравственности, культурных ценностей. Сориентироваться,

выстраивая свою систему ценностей будущим специалистам торгово-экономического профиля, помогут размышления о труде и мастерстве, истинном и мнимом богатстве [5, с.147], бедности [4], о дружбе, о любви. Анализ текста пословиц, притч, кратких юмористических рассказов об обычаях и особенностях представителей иноязычной культуры, также формирует и обогащает собственную картину мира на основе реалий другой культуры [1].

Весьма интересной и плодотворной формой проведения практического занятия является урок-праздник. В условиях насыщенности программного материала университета посвятить полностью практическое занятие английским праздникам на представляется возможным. Однако, вполне реально включить элементы этой формы проведения занятия, к которой ребята привыкли в рамках освоения школьной программы. Эта форма расширяет знания студентов о традициях и обычаях, существующих в англоязычных странах, повышает мотивацию и развивает у них способности к иноязычному общению, позволяющих участвовать в различных ситуациях межкультурной коммуникации.

Преподаватели кафедры успешно практикуют использование сетевого общения в образовательных целях. Интернет-форум – особый вид сетевой коммуникации, отличающийся особым типом ведения дискуссий. Дискуссии организуются по проблемам, которые заведомо интересны студентам, таким образом, повышается их мотивация к общению. Бакалаврам экономики актуальны для размышления концепты экономической картины мира в национальном сознании носителей различных языков, в языковых картинах мира (английской, русской, немецкой, французской, аварской, татарской, латиноамериканской и др.) [3, с. 2358]. Обычно форум имеет возможность поиска по своей базе сообщений. Форум веб-сайта учебной группы отличается от чата разделением обсуждаемых тем и возможностью общения не в реальном времени. Это располагает к более серьёзным размышлениям, поскольку предоставляет отвечающим больше времени на обдумывание ответа.

Сообщения могут быть разного объема и в разной форме – вопрос, комментарий, провокация, согласие/несогласие. По мере изучения студентами определенных тем, на форуме создаются разделы, либо новые топики. Это происходит по инициативе преподавателя, однако сам процесс создания осуществляется студентами-администраторами самостоятельно. После создания раздела администратор назначает модератора для этого раздела (опционально). Кроме того, иногда разделы и темы открываются по инициативе студентов, если те считают это нужным. Таким образом, жизненный цикл форума контролируется главным образом самими студентами, однако преподаватель следит за общением на форуме, за соблюдением правил, а также сам участвует в большинстве дискуссий.

Работа по развитию когнитивной компетенции осуществляется посредством тренингов [7], включающих следующие приемы: самостоятельное определение студентами цели учебной деятельности и учебных задач; самодиагностика и самооценка своих возможностей перед изучением темы; самостоятельная работа по устранению пробелов в знаниях, расширению и углублению знаний, необходимых для успешного изучения нового материала; осуществление прогнозирующего самоконтроля, т.е. определение, в какой последовательности будут выполняться действия и какими правилами следует руководствоваться; рациональное использование общих способов учебно-познавательной деятельности и приемов учебной работы; пошаговый и итоговый самоконтроль; самостоятельное исправление ошибок; самооценка своих успехов в достижении цели; планирование и осуществление деятельности по самокоррекции. Весьма полезным видом заданий для развития когнитивной компетенции является упражнение «Определи понятие». Например, на заключительном обобщающем занятии после изучения темы «Accounting principles» на карточках даются понятия: «accounting», «identifying», «measuring», «recording», «accountant», «financial information», «accounting report», «interested users», «treasurer». Задание – сформулировать определение понятия на английском языке. Студенты обращают внимание на то, как сложно однозначно, ясно и точно сформулировать определение, приходят к выводу, что необходимо знать правила определения понятия, чтобы избежать использования случайных несущественных признаков. Работу по определению понятий можно разнообразить составлением кроссворда с ключевыми понятиями темы.

Когда мы ставим целью развитие иноязычной речевой деятельности, то логичным элементом этого процесса считается изучение страноведческого материала страны, изучаемого языка. Однако, наряду с этим, полагаем важным на практическом занятии уделить время изучению экономического и культурного потенциала своей малой родины. Решению этих задач отвечает интерактивная форма – проекты «Wonders of Orenburg» или «Great silk road», в котором представлены мини-исследования уникальности и своеобразия столицы степного края, находящегося на стыке европейской и азиатской цивилизаций. Подготовка проекта осуществляется на форуме сайта, где ребята выкладывают найденный материал, обсуждают варианты под руководством преподавателя. Вопросы для обсуждения охватывают широкий спектр тем: своеобразная история, экономический потенциал, взаимообогащение культур более 90 этносов, новые перспективы развития и т.д. Значение мероприятий по изучению родного края для развития общекультурных компетенций студентов трудно переоценить, поскольку любовь к Родине является важнейшей составляющей личности. Кроме того повышается

интерес и мотивация к изучению иностранного языка, выстраиваются и активизируются междисциплинарные связи.

Таким образом, практические занятия по английскому языку, как форма необходимого двустороннего общения студента и преподавателя, решают задачи развития иноязычной речевой деятельности. Ведь любой дискуссионный момент учебного занятия предполагает восприятие, воспроизведение и воздействие на систему убеждений партнера. Кроме того, такие качества будущих бакалавров как конкурентоспособность, способность осуществлять межкультурные контакты в профессиональных целях, стремление к самосовершенствованию в постоянно меняющемся многоязычном и поликультурном мире, мобильность и гибкость в решении задач производственного и научного плана, потребность в самообразовании также формируются и развиваются на практических занятиях по иностранному языку.

Список использованных источников:

1. Моисеева, И.Ю. Стратегии общей и частной теории текста [Текст]: монография / И.Ю. Моисеева, Л.В. Путилина, О.А. Агаркова, Л.Е. Ильина, В.Ф. Ремизова, Т.Г. Нестерова. – Оренбург, 2016. – 227 с.
2. Нестерова, Т.Г. WORLD OF ECONOMY [Текст]: учебное пособие / Т. Г. Нестерова / М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Российский гос. торгово-экономический ун-т", Оренбургский фил. Оренбург, 2011.
3. Нестерова, Т.Г. Концепт как объект исследований современной лингвистики / Т.Г. Нестерова / Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2014. С. 2356-2360.
4. Нестерова, Т.Г., Ремизова, В.Ф. Подходы и методы изучения профтоэкономического концепта «бедность» / Т.Г. Нестерова, В.Ф. Ремизова // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях / Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 282-288.
5. Нестерова Т.Г. Стилистические средства выражения концепта «богатство» в английской и русской сказках / Т.Г. Нестерова / Вестник Оренбургского государственного университета. 2015. № 11 (186). С. 147-152.
6. Нестерова Т.Г. Притча как средство развития речевой деятельности студентов / В сборнике: Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры материалы Всероссийской научно-методической конференции. Министерство образования и науки РФ, ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет». 2018. С. 2258-2264.

7. Ремизова В.Ф., Костина, Н.Г. Тренинг иноязычного делового общения как инструмент формирования коммуникативной компетентности // Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях Электронный сборник научных трудов восьмой Международной научно-практической конференции. 2013. С. 484-509.

8. Ремизова, В.Ф. Формирование коммуникативной компетентности студентов в образовательном процессе // диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Оренбургский государственный педагогический университет. Оренбург, 2006

9. Ремизова, В.Ф. Формирование коммуникативной компетентности студентов в образовательном процессе // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Оренбургский государственный педагогический университет. Оренбург, 2006

10. Снатенков А.А., Абрамов С.Ю., Нестерова Т.Г. Оценка состояния высшего образования: региональный аспект // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 457-461.

УДК 378

Мониторинг в системе высшего образования

*М.Н. Нуржанова, к.п.н., старший преподаватель
Баишев университета, Казахстан*

*Ж.Б. Барышева, магистр, старший преподаватель
Баишев университета, Казахстан*

Аннотация. В статье рассматривается мониторинг качества образования в системе высшего образования, который предполагает сбор объективной и достоверной информации о показателях деятельности вуза, анализ данных, регистрацию сигналов обратной связи от субъектов рыночных отношений об уровне востребованности выпускников и их конкурентоспособности на рынке труда.

Ключевые слова: мониторинг, рейтинг, факторы, анализ, образовательная программа, периодическая оценка, качество.

Abstrakt. The article deals with the monitoring of the education quality which implies gathering of the authentic information on the indicators of the work of internal sub-systems of the university, analysis of data, registration of feedback signals from subjects of the market relations about the level of graduates relevance and their competitiveness at the labor market.

Key words: monitoring, rating, factors, analysis, educational programme, periodic evaluation, quality

Важной составляющей системы обеспечения качества подготовки обучающихся является постоянный мониторинг качества образования. Данный процесс продиктован необходимостью регулярного обновления и оценки компонентов образовательной программы (учебные планы, каталог элективных дисциплин, индивидуальные планы программы обучающихся, рабочие программы учебных дисциплин, программы практик, программы государственной аттестации), введением в действие новой НРК и профессиональных стандартов, изменениями требований потребителей и других заинтересованных сторон, требованиями национальных стандартов по обеспечению качества, изменениями на рынке труда.

Процедура мониторинга и периодической оценки образовательной программы в вузе осуществляется на основе нормативных документов.

Для исследования внешней среды можно провести PEST-анализ, который позволит произвести оценку состояния важнейших факторов окружающей макросреды и прогноз их развития для выявления потенциальных угроз и открывающихся новых возможностей для образовательной программы. Факторами, которые могут оказывать влияние на образовательную программу, являются политические, экономические, социальные, технологические.

К политическим факторам относятся:

- Текущее законодательство и изменения в законодательстве.
- Политика правительства.
- Государственное регулирование конкуренции.
- Финансирование, гранты.
- Выборы на всех уровнях власти.
- Экологические проблемы и др.

Группу экономических факторов представляют:

- Экономическая ситуация в стране и тенденции.
- Инфляция.
- Инвестиционный климат в отрасли.
- Спрос и потребности потребителя.
- Основные внешние издержки (это энергоносители, транспорт, сырье и комплектующие, коммуникации) и др.

Составляющие социальных факторов:

- Демографические проблемы.
- Базовые ценности.
- Рейтинг, имидж университета.
- Мнения и отношение потребителей.
- Предпочтения потребителей.
- Реклама в СМИ и связи с общественностью и др.

Технологические факторы:

- Ускорение научно-технического прогресса.

- Изменение и адаптация новых технологий.
- Информация и коммуникации, влияние Интернета.
- Технологические инновации.
- Доступ к технологиям, лицензирование, патенты.
- Проблемы интеллектуальной собственности и др.

Анализ политических факторов показывает следующее: принят закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам расширения академической и управленческой самостоятельности высших учебных заведений» 4 июля 2018 года № 171-VI ЗРК, Руководство по разработке образовательных программ в контексте национальной рамки квалификаций и потребностей рынка труда, профессиональных стандартов «Педагог», «Туризм». Новые нормативные акты Правительства Республики Казахстан влекут за собой ряд кардинальных изменений в системе высшего и послевузовского образования. Принятый закон расширяет академическую и управленческую свободу вузов и дает им возможность самостоятельно разрабатывать образовательные программы.

Экономические факторы рост цен на энергоносители, компьютерное оборудование и материально-техническое оснащение могут повлечь повышение цен на образовательные услуги, но в тоже время позволяют внедрить энергосберегающие технологии и др.

Социальные факторы показывают, что предполагаемый контингент обучающихся напрямую зависит от демографической характеристики (спад рождаемости с 1986 года негативно отразился на контингенте, рост рождаемости с 2007 года может влиять на увеличение контингента обучающихся университета).

Технологические факторы открывают новые возможности для реализации образовательных услуг университета, развития научных исследований коммерциализации науки и внедрение новых технологий в процесс образовательный процесс.

С 2018 года Министерством образования и науки РК совместно с Национальной палатой предпринимателей РК «Атамекен» проводится оценка образовательных программ бакалавриата вузов для определения соответствия подготовки специалистов современным реалиям рынка труда, требованиям организаций. Важным критерием оценки образовательных программ является показатель трудоустроенности выпускников и их средняя заработная плата по объективным данным Единой системы управления высшим образованием (ЕСУВО) и базы Республиканского государственного казённого предприятия «Государственный центр по выплате пенсий Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан» (ГЦВП). Самыми востребованными и высокооплачиваемыми специалистами являются

выпускники специальности «Нефтегазовое дело», «Транспортная техника и технологии», «Горное дело», «Автоматизация и управление».

Репрезентативность всех заинтересованных лиц осуществляется путем анализа результатов анкетирования, мониторинга взаимодействия со всеми участниками реализации образовательных программ, участия в пересмотре и оценке образовательной программы. Все заинтересованные лица имеют возможность повлиять на содержание образовательной программы посредством участия в принятии решений; разработки новых, авторских курсов; учета предложения экспертов и председателей ГАК, отзывов предприятий-баз практики; участия потенциальных работодателей в обсуждении образовательной программы, руководстве практиками и рецензировании дипломных проектов, работ и магистерских диссертаций. Заинтересованные лица информируются о любых запланированных или предпринятых действиях в отношении образовательной программы.

Мониторинг удовлетворенности потребностей обучающихся, ППС, работодателей, заинтересованных лиц проводится на основе анкетирования. Основная цель анкетирования работодателей - исследование удовлетворенности работодателей качеством подготовки выпускников, оценка качества образования со стороны работодателей, сотрудничество с предприятиями и организациями, выступающими в качестве работодателей.

Поданным материалов республиканских газет и журналов, областных газет «Актюбинский вестник», «Диапазон», «Эврика», «Диапазон-среда», Агентства Республики Казахстан по статистике, сайтов(www.stat.gov.kz, <http://rmebrk.kz/>, <http://trudbox.kz/akt/statistics>, https://www.kps.kz/aktyubinskaya_oblast/uslugi/kadrovyie_agentstva, http://ya-student.kz/work_practice_internships/rating_occupations_by_industries/5715/index.php, <https://24.kz/ru/news/social/item/267921-sostavlen-rejting-samykh-vostrebovannykh-professij-v-rk> и др.) проведен анализ изменений рынка труда, который показывает, что основной его особенностью является возрастающий спрос специалистов в технической, информационно-технической областях.

Систематический и планомерный мониторинг качества образования представляет полную картину о состоянии образовательного процесса вуза, о качественных и количественных изменениях в нем, позволяет провести анализ и прогнозирование тенденций развития, выработать предложения по его совершенствованию.

Список использованных источников:

1.Абуова А.Е. Мониторинг образовательных достижений обучающихся в системе личностно-ориентированного обучения: дис. ... канд. пед. наук / Атырауский гос. ун-т им. Х.Досмухамедова.- Атырау, 2007.- 130 с.

2. Баранова Н.А. Мониторинг развития образования в условиях модернизации // Наука (КИНЭУ).- 2011. - № 4. - С. 68-72
3. Билялова А.К. Мониторинг образования: основания и инструментарий: В контексте курса философии // Вестник университета "Кайнар".- 2005. - N 1/1.- С.64-68
4. Кириченко Г.А. Мониторинг образовательного процесса // Справочник руководителя образовательного учреждения.- 2013. - № 8. - С. 80-88
5. Майтанова В.Х. Мониторинг качества образования // Справочник руководителя образовательного учреждения.- 2014.- № 4.- С. 89-93
6. Мониторинг качества образования // Туймебаев Ж.К., Балыкбаев Т.О., Омирбаев С.М., Сагиндыков И.У., Нефедова Л.В. Национальная система оценки качества образования Республики Казахстан: Принципы и перспективы развития.- Астана, 2007.- С.166-189
7. Сыдыбаева М.А. Мониторинг качества образовательных услуг в механизмах развития ВУЗа // Вестник Казахского государственного женского педагогического университета.- 2017.- № 2.- С. 60-64
8. Станкевичус Й.Й. Мониторинг в оценке знаний студентов // Актуальные проблемы современности: Междунар. сб. науч. тр..- Караганда: Болашак-Баспа, 2005.- Вып.1.- С.303-304.
9. Чжан Е.Е. Мониторинг качества университетского образования (на примере специальности "Иностранный язык"): дис. ... канд. пед. наук / Восточно-Казахстанский гос. ун-т им. С.Аманжолова.- Алматы, 2007.- 195 с.
10. www.atameken.kz
11. <https://inbusiness.kz/ru/last/npp-%C2%ABatameken%C2%BB-i-mon-rk-predstavili-rejting-kazahstanskih>
12. https://forbes.kz/process/education/vostrebouvanyi_li_na_ryinke_obrazovatelnyie_programmyi_vuzov_rk_1/
13. <https://atameken.kz/ru/services/44-rejting-obrazovatel-nyh-programm-vuzov>
14. <https://zkgmu.kz/ru/novosti/1519-sostavlen-rejting-20-luchshikh-vuzov-kazahstana-2018-goda>
15. <https://inbusiness.kz/ru/last/npp-«atameken»-i-mon-rk-predstavili-rejting-kazahstanskih>

УДК 378

Формирование имиджа вуза—важное направление развития образовательной деятельности современного учебного заведения

*Л.И.Тищенко, старший преподаватель
И.В.Кузменчук, магистр управления, старший преподаватель
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика Беларусь*

Аннотация. Формирование и поддержка имиджа учебного заведения является важным фактором, определяющим выбор вуза у абитуриентов и критерием востребованности его выпускников у работодателей. В статье исследуются составные элементы имиджа вуза и их особенности.

Ключевые слова: Имидж; образовательные услуги; коммуникационный показатель; факторы.

Annotation. The formation and maintenance of the image of an educational institution is an important factor determining the choice of a university among applicants and the criterion of the relevance of its graduates among employers. The article examines the constituent elements of the image of the university and their features.

Keywords: Image; educational services; communication indicator; factors.

Большой энциклопедический словарь трактует «имидж» (англ. image, от лат. imago – образ, вид) как целенаправленно формируемый образ (какого-либо лица, явления, предмета), призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие на кого-либо в целях популяризации, рекламы и т. п.

В условиях обострения конкуренции во всех направлениях социальных взаимоотношений имиджу вуза принадлежит особая значимость в повышении его эффективности на рынке образовательных услуг. Конкурентоспособность вузов имеет определенную специфику. Так как учитывает не только количество потребителей предложенной образовательной услуги и экономическую эффективность, но и конкурентоспособность выпускников учебного заведения на рынке труда, успешность и результативность их профессиональной карьеры[3, с. 348].

Имидж считается эффективным инструментом маркетинговой политики, влияющим на выбор абитуриентами учебного заведения, и представляет собой обобщенный образ, который создается на основании положительного впечатления, восприятия престижности и высокой репутации вуза.

Проведенный анализ мнения абитуриентов на основании изучения их высказываний в социальных сетях позволяет выявить значимые факторы, влияющие на имидж вуза:

- возможности трудоустройства выпускников;
- информация, получаемая из СМИ и отзывов в социальных сетях;
- качество профессиональных компетенций выпускников, которое определяет востребованность дипломированных специалистов;
- достижения студентов и их оценка вуза, в котором они обучаются;

-преподавательский состав, который определяет качество и уровень профессиональных компетенций выпускников, необходимых для их успешной работы и карьерного роста;

-престижность производственной и преддипломной практик, которыми обеспечивает вуз своих студентов;

-имидж партнерских компаний вуза, которые предлагают трудоустройство его выпускникам.

Имидж вуза можно охарактеризовать совокупностью составных его элементов:

1. имидж образовательной услуги;
2. социальный имидж вуза;
3. имидж потребителей образовательных услуг;
4. визуальный имидж;
5. внутренний имидж;
6. имидж персонала;
7. бизнес – имидж вуза;
8. имидж руководства.

Имидж образовательной услуги создает в сознании потенциальных клиентов (абитуриентов и их родителей) уникальность услуг конкретного вуза, которые представляют для них лично наивысшую потребительскую ценность. Эта уникальность оценивается на основании представлений о качестве образования, востребованных направлениях профессиональной подготовки, готовности к профессиональной деятельности по окончании вуза, стоимости услуги, международных взаимоотношений и уровня авторитета вуза в мировом образовательном сообществе.

Социальный имидж вуза формирует представления у общественности о социальных задачах и значимости вуза в социальной, культурной и экономической жизни социума, и о системе мотивации для своих сотрудников и студентов.

Имидж потребителей образовательных услуг формируется на основании оценки вуза студентами и выпускниками заведения, их удовлетворенности качеством образования, востребованности полученной специальности рынком труда и вариантов трудоустройства.

Визуальный имидж вуза формируется в результате представлений об образовательном учреждении, основанных на ощущениях, созданных информацией об оформлении интерьера учебных корпусов, лекционных аудиторий, о корпоративной фирменной символике. Фирменный бренд является фундаментом этого элемента имиджа вуза и признаком уникальности и узнаваемости корпоративной философии университета. В условиях стремительной «цифровизации» экономических и социальных взаимоотношений в формировании визуального имиджа вуза результативным инструментом является Интернет-представительство функционирующего сайта и других информационных технологий.

Внутренний имидж вуза формирует представления коллектива преподавателей, сотрудников и студентов о ценностях и традициях корпоративной культуры, об эффективности системы мотивации, о возможностях реализации интеллектуального, научно-исследовательского, предпринимательского личного потенциала.

Имидж персонала формирует обобщенный образ научно-преподавательского коллектива, который оценивается по профессиональной компетентности, мобильности, должностной ответственности, исполнительности, уровню владения актуальной информацией, качеству профессионального, методического, коммуникационного мастерства преподавателей вуза.

Бизнес-имидж вуза основывается на восприятии образовательного учреждения в роли субъекта деловой активности. Бизнес-имидж вуза создается на основе деловой репутации в бизнес-сообществе, на известности и заслугах знаменитых его выпускников, на наличии докторантуры, аспирантуры и магистратуры, на использовании вузом инновационных технологий и интеллектуальных ресурсов, на формате активного партнерского взаимовыгодного сотрудничества с авторитетными работодателями.

Имидж руководства вуза формирует у клиентов образовательных услуг представления о намерениях, мотивах, способностях, установках, ценностных ориентациях, о перспективности и умении стратегического управления высшим образовательным учреждением.

Таким образом, имидж выступает в качестве коммуникационного показателя, который используется заинтересованными клиентами для принятия решения о социально-экономическом взаимодействии с вузом. Кроме этого, имидж вуза является и оценочной характеристикой, которая отражает систему его восприятия внешними и внутренними субъектами, вступающими с ним в партнерские взаимоотношения. Привлекательность этих восприятий формируется в результате влияния факторов, которые определяются и креативностью образовательной деятельности вуза, и субъективными представлениями участников этих взаимоотношений. То есть, имидж вуза как обобщенный образ представляет собой оценку, состоящую из совокупности ощущений и убеждений, которые возникают у клиентов услуг (потенциальных и реальных), исполнителей, партнеров, государственных структур и мирового сообщества об образовательной организационной системе.

Так как в основе жизнедеятельности вуза находится учебный процесс, то среди указанных составных элементов определяющим показателем имиджа вуза является имидж персонала. Имидж персонала вуза, как обобщенный образ профессорско-преподавательского коллектива в современном социуме высоко оценивается не только за профессиональные компетенции, но и за использование инновационных

форм обучения, современных педагогических методик, проведение занятий на основе авторских креативных программ, за уникальные учебные пособия, за практико-ориентированную значимость обучения. Кроме этого, современный студент предпочитает быть не только клиентом и пассивным объектом образовательного процесса, но и партнером, активным участником со своими индивидуальными образовательными потребностями, которые уважаются преподавателями и реализуются в вузе. Эти особенности современных потребителей образовательных услуг обуславливают необходимость в усовершенствовании форм сотрудничества вуза с работодателями. Результативной оказалась работа филиалов выпускающих кафедр вуза на предприятиях, обеспечивая практико-ориентированность, закрепление теоретических знаний, формирование практических профессиональных навыков, последующее трудоустройство выпускников. Данное направление весьма эффективно помогает сформировать привлекательный бизнес-имидж вуза.

Востребованной тенденцией совершенствования образовательной деятельности вуза и формирования притягательного его бизнес-имиджа на рынке образовательных услуг становится и осуществление предпринимательской деятельности на базе университета. Она способствует установлению и расширению взаимосодействия с организациями, реализует интеллектуальный потенциал и ресурсы вуза, обеспечивая тесную связь теории и практики. Социальная значимость вуза от этой деятельности повышается.

На основании проведенного исследования направлений развития вузовского образования и способов создания привлекательного имиджа, сделан вывод, что значимые факторы, влияющие на престижность образовательного учреждения во внешней среде, заключены внутри самого вуза, в разработанной стратегии и корпоративной политике, в том, какое представление считает необходимым сформировать вуз о своем месте в окружающем мире. «Имиджевая идеология» вуза должна опираться на притягательность особых «клиентоориентированных» норм поведения персонала и студентов, которые в случае их возникновения и укоренения в жизнедеятельность вуза «срабатывают» на выполнение стратегических и тактических задач, важнейшими из которых признаются качество предлагаемых вузом востребованных образовательных продуктов и услуг.

В условиях глобализации экономических и интеграционных процессов вузам жизненно необходимо осуществлять системный аналитический мониторинг рынка труда и рынка образовательных услуг и на их результатах совершенствовать стратегию развития вуза, обеспечивая конкурентоспособный уровень и высокое качество учебного и научно-исследовательского процессов, соответствующие современным запросам клиентов, бизнеса, и направленные на их развитие. В основу этой деятельности можно порекомендовать следующие этапы:

1.изучение и прогнозирование общественного мнения и спроса на привлекательность имиджа вуза;

2.выбор цели и задач формирования имиджа на основе запросов целевых групп, на которые будут направлены воздействия;

3.разработка концепции имиджа (определение основополагающих принципов, фирменного бренда, миссии и корпоративных ценностей, определяющие специфику вуза и его образовательных услуг, значимые и востребованные в обществе и у потребителей);

4.формирование, реализация и закрепление привлекательного имиджа в сознании целевой аудитории;

5.системный мониторинг факторов и результатов функционирования имиджевой концепции.

Список использованных источников:

1.Бусыгин, Д.Ю. Роль и значение университетов в формировании инновационных образовательных кластеров / Д.Ю. Бусыгин, Н.А. Антипенко // Высшая школа. - 2017. - № 2. - с. 10-12.

2.Разумовская, И.Г., Ходенков А.Л. Оценка качества образовательного процесса/И.Г. Разумовская, А.Л. Ходенков // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: сб. материалов 7 междунар. науч.-практич. конф., Минск, 16 мая 2014 г./Минский филиал МЭСИ/ сост. Кравцов В.Н., Горбачев Н.Н. — Минск: Евразийский центр развития интеллектуальных ресурсов, 2014. — 368 с.: ил. — с. 205.

3.Тищенко, Л.И. Особенности реализации образования для устойчивого развития /Л.И.Тищенко//Научная школа Т.И. Шамовой: методолого-теоретический и технологический ресурсы развития образовательных систем. СборникX Международной научно-практической конференции. В 2 частях. Отв.ред. С.Г.Воровщиков, О.А.Шклярова. 2018. с.345-349

4.Тищенко, Л.И. Конфликты в системе управления современной организацией /Л.И.Тищенко// Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы X международной научно-практической конференции. Сост. Кравцов В.Н., Горбачев Н.Н. — Минск: «Ковчег», 2017. с.211-215

УДК 378

Существующие тенденции высшего образования в развивающихся странах

*М.Ч.Хакимова, преподаватель
Ташкентский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Республика Узбекистан*

Аннотация. Качество в высшем образовании стало основной повесткой дня стран мира. В контексте, отмеченном расширением высшего образования и глобализацией экономической деятельности, образование стало национальной проблемой в развивающихся странах с международным измерением. Чтобы справиться с этим изменяющимся контекстом, развивающиеся страны вынуждены обеспечивать и обеспечивать качество высшего образования в сопоставимых на национальном и международном уровнях стандартах. Общеизвестно, что глобализация оказала огромное влияние на высшее образование в этом первом десятилетии XXI века. Внешне произошли беспрецедентные изменения как в глобальном, так и в национальном контексте. Преимущества глобализации несут страны с высококвалифицированным человеческим капиталом, и это проклятие для развивающихся стран Африки, Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна, не имеющих такого специализированного человеческого капитала. Эта статья посвящена последним тенденциям высшего образования в развивающихся странах. В нем рассматриваются различные проблемы высшего образования в развивающихся странах в контексте 21-го века. Кроме того, в статье рассматривается реакция высшего образования на глобализацию в развивающихся странах и обсуждаются основные проблемы, которые глобализация привнесла в высшее образование.

Ключевые слова: высшее образование, развивающиеся страны, глобализация, экономическое развитие, человеческий капитал, информационно-коммуникационные технологии

Abstract. Quality in tertiary education has turned the intrinsic target of the countries in the world. Landmarked by the extension of tertiary education and the globalization of economic performance, education has appeared as a conventional issue in developing countries with international standards. To address this altering context, developing countries have to boost the quality of tertiary education in locally and internationally distinctive standards. It is visible that globalization has had a mammoth influence on higher education of the 21st century. Actually, unexpected modifications have happened in both global and national spheres. The merits of globalization are countries with highly skilled human capital, and this is a curse for developing countries in Africa, Asia, Latin America and the Caribbean, who do not have such specialized human capital. This article targets on the contemporary trends in higher education in developing

countries. It looks at the manifold obstacles of tertiary education in developing countries in the context of the 21st century. In addition, the article discusses the response of higher education to globalization in developing countries and portrays the paramount problems that globalization has triggered to tertiary education.

Keywords: Higher education, developing countries, globalization, economic development, human capital, information and communication technologies

Хорошо развитая и справедливая система высшего образования, которая способствует качественному обучению, как в результате преподавания, так и исследований, является основой успеха в формирующейся экономике знаний. Широко признано, что образование вносит значительный вклад в экономическое развитие. Развитый мир гораздо раньше понимал тот факт, что люди с высшим образованием имеют преимущество перед своими коллегами. Они всегда считали, что любые инвестиции в высшее образование оправданы. Поэтому развивающимся странам также необходимо уделять должное внимание количественному и качественному расширению высшего образования [1, с. 20]. Роль высшего образования не ограничивается содействием экономическому развитию наций и предоставлению возможностей для отдельных лиц, она распространяется также на поощрение культурного разнообразия, политической демократии и торговли. Акцент сделан на том, как высшее образование может лучше служить обществу и содействовать международному сотрудничеству.

Заря нового тысячелетия принесла значительное количество новых идей по финансированию высшего образования. Мировая экономика переживает беспрецедентные изменения. Новые достижения в области науки и техники, конкуренции, медиа-революции и интернационализации революционизируют сектор образования. Мы наблюдаем изменение парадигмы в высшем образовании, от «национального» к «глобальному образованию», от «контролируемого государством» к «экономике открытого рынка», от «общего образования» к «системе образования, движимой рыночными силами», из «одноразовое обучение для нескольких "до образования для всех на протяжении всей жизни", от обучения с ориентацией на учителей до обучения с ориентацией на учащихся [2, с. 210]. Эти изменения предъявляют новые требования и ставят новые задачи перед сложившимися системами и практиками образования. Общеизвестно, что глобализация оказала огромное влияние на высшее образование в это первое десятилетие двадцать первого века. Внешне произошли беспрецедентные изменения как в глобальном, так и в национальном контексте. Внутри университеты в развивающихся странах сталкиваются с различными требованиями, которые ставят под сомнение

не только ранее существовавшее университетское управление, институты, системы управления и управления, но и академическую жизнь. Таким образом, существует потребность в высшем образовании в развивающихся странах, чтобы иметь большую гибкость, чтобы быть более отзывчивым к воздействию глобализации. С 1980-х годов Всемирный банк в значительной степени опирался на нормы возврата к образованию в качестве основного обоснования инвестиций в образование безопасности [3, с. 52]. Эти исследования направлены на оценку государственных / частных затрат на образование и их государственных и частных выгод. Они привели к утверждению высокой социальной выгоды начального образования и высокой частной выгоды высшего образования для получателя. Высшее образование всегда было важным приоритетом в общественной повестке дня. Это хранилище и защитник культуры, агент изменений в этой культуре, двигатель национального экономического роста и инструмент для реализации коллективных устремлений [4, с. 8]. Общественный интерес к высшему образованию обычно присутствует независимо от того, являются ли учебные заведения государственными или частными и / или финансируются государством или частным образом. Тем не менее, современный мир высшего образования претерпевает огромные реформы, и эту программу реформ в области финансов и управления можно с пользой рассматривать в контексте пяти тем: (1) Расширение и диверсификация - числа учащихся, коэффициенты участия, а также количество и типы учреждений ; (2) фискальное давление - измеряется низкими и снижающимися расходами на каждого учащегося и с точки зрения переполненности, низкооплачиваемых преподавателей, отсутствия академического оборудования или библиотек и ветхих физических объектов; (3) Рынки - доминирование рыночных ориентаций и решений, а также поиск негосударственного дохода; (4) Требование большей подотчетности - со стороны учреждений и преподавателей, а также от имени студентов, работодателей и тех, кто платит; и (5) потребность в повышении качества и эффективности - большей строгости, актуальности и обучении. Знания являются движущей силой в быстро меняющейся мировой экономике и обществе 21-го века. Количество и качество высококвалифицированных кадров определяют их конкурентоспособность на мировом рынке. Появление знаний как движущей силы приводит к возникновению как проблем, так и возможностей. В настоящее время общепризнано, что рост мировой экономики расширил возможности для стран с хорошим уровнем образования и наоборот [5, с. 80]. Преимущества глобализации несут страны с высококвалифицированным человеческим капиталом, и это проклятие для развивающихся стран Африки, Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна, не имеющих такого специализированного человеческого капитала. Поскольку процесс глобализации основан на

технологиях и знаниях, сам успех политики экономических реформ в решающей степени зависит от компетентности человеческого капитала. Но наблюдается обратное. Даже в сфере образования относительный приоритет высшего образования снижается.

Следует понимать, что высшие учебные заведения в развивающихся странах играют важную роль в установлении академических стандартов начального и среднего образования. Они также несут ответственность не только за предоставление специализированного человеческого капитала в целях извлечения выгоды от глобализации, но и за обучение внутри страны, консультирование по вопросам политики и т. д.

Несмотря на годы размышлений одних из лучших в мире по сути, никто не знает, являются ли университеты необходимой предпосылкой экономического роста, или же системы университетов расширяются по мере того, как экономика становится богаче. В любом случае, многие амбициозные страны в Азии решили, что высшее образование необходимо для их будущих экономических планов [6, с. 168]. Они расширяют и улучшают свои университетские системы, и результаты уже становятся очевидными во многих странах мира. Качество в высшем образовании стало основной повесткой дня стран мира. В контексте, отмеченном расширением высшего образования и глобализацией экономической деятельности, образование стало национальной проблемой в развивающихся странах с международным измерением. Чтобы справиться с этим изменяющимся контекстом, развивающиеся страны вынуждены обеспечивать и обеспечивать качество высшего образования в сопоставимых на национальном и международном уровнях стандартах. Следовательно, многие развивающиеся страны, такие как Индия, Китай, инициировали национальные механизмы обеспечения качества, а многие другие находятся в процессе разработки подходящей стратегии. Но это не будет легко, когда есть ограничения по ресурсам.

Глобализация, ключевая реальность в 21-м веке, уже оказала глубокое влияние на высшее образование. Реальность, сформированная все более интегрированной мировой экономикой, новыми информационными и коммуникационными технологиями (ИКТ), появлением международной сети знаний, ролью английского языка и другими силами, неподконтрольными академическим учреждениям. Правительства и университеты реализуют разнообразные стратегии и программы в ответ на глобализацию. Это, как правило, включает отправку студентов на учебу за границу, создание филиалов за границей или участие в каком-либо межучрежденческом партнерстве. Университеты всегда находились под влиянием международных тенденций и в определенной степени функционировали в рамках более широкого международного сообщества академических учреждений, ученых и исследователей. Тем не менее, реалии XXI века усилили важность глобального контекста. Повышение

английского языка как доминирующего языка научного общения беспрецедентно, так как латынь доминировала над академией в средневековой Европе. Информационные и коммуникационные технологии создали универсальное средство мгновенного контакта и упрощенного научного общения. В то же время эти изменения помогли сконцентрировать права собственности издателей, баз данных и других ключевых ресурсов в руках сильнейших университетов и некоторых транснациональных компаний, расположенных почти исключительно в развитых странах [7, с. 48].

В последнее десятилетие также наблюдался настоящий взрыв числа программ и учреждений, действующих на международном уровне. Катар, Саудовская Аравия, Египет, Сингапур и Объединенные Арабские Эмираты являются примерами стран, которые смело продвигали интернационализацию как вопрос национальной политики: они наняли престижные иностранные университеты для создания местных кампусов с целью расширения доступа для местного студенческого населения и служащих центрами высшего образования для своих регионов. Но для беднейших стран мира и наиболее нехватки ресурсов возможности для участия на международном уровне могут быть крайне ограничены. Неравенство между национальными системами высшего образования, а также внутри стран возросло за последние несколько десятилетий. Академический мир всегда характеризовался центрами и периферией. Сильнейшие университеты, обычно из-за их исследовательского мастерства и репутации передового опыта, рассматриваются как центры. Например, африканские университеты считают чрезвычайно сложным и сложным найти свое место на мировой ступени высшего образования - они едва регистрируются в мировых рейтингах учебных заведений и таблицах лиг и дают крошечный процент мирового объема исследований. Растет напряженность вокруг центрально-периферийной динамики. Развивающиеся страны часто стремятся к созданию университетов мирового уровня наравне с традиционными университетами в «центре». Рейтинги академических учреждений и образовательных программ усиливают эту напряженность. Международные рейтинги одобряют университеты, которые используют английский в качестве основного языка обучения и исследований, имеют широкий спектр дисциплин и программ и значительные исследовательские фонды из правительственных или других источников. Эти рейтинги имеют методологические проблемы, но они широко используются и влиятельны, и не показывают признаков исчезновения [8, с.30].

Богатство стран и университетов играет ключевую роль в определении качества и центральности университета или академической системы. Это ставит развивающиеся страны в невыгодное положение и создает особую напряженность для большинства академических систем,

сталкивающихся с дилеммой расширенного зачисления и необходимостью поддержки высококачественных исследовательских университетов. Во всем мире процентная доля возрастной когорты, зачисленной в высшие учебные заведения, выросла с 19% в 2000 году до 26% в 2007 году, причем самый значительный рост наблюдался в странах с уровнем доходов выше среднего и выше. В мире насчитывается около 150,6 млн. Студентов высших учебных заведений, что примерно на 53% больше, чем в 2000 году. В странах с низким уровнем дохода участие в высших учебных заведениях улучшилось лишь незначительно: с 5% в 2000 году до 7% в 2007 году. В странах Африки к югу от Сахары наблюдается наименьшее участие в мире (5%). В Латинской Америке число учащихся все еще меньше, чем в странах с высоким уровнем дохода. Посещаемость влечет за собой значительные частные расходы, которые в среднем составляют 60% ВВП на душу населения.

Предоставление высшего образования всем слоям населения страны означает борьбу с социальным неравенством, глубоко укоренившимся в истории, культуре и экономической структуре, которые влияют на способность человека к конкуренции. География, неравное распределение богатства и ресурсов способствуют ухудшению положения определенных групп населения. Участие, как правило, ниже среднего по стране для населения, проживающего в отдаленных или сельских районах, и для групп коренного населения. Ряд правительств приняли меры для расширения доступа: Министерство образования Мексики с определенным успехом инвестировало в развитие дополнительных образовательных услуг в неблагополучных районах: 90 процентов зачисленных студентов первыми в своей семье получают высшее образование, 40% живут в экономически депрессивных районах. Инициативы в Гане, Кении, Уганде и Объединенной Республике Танзании позволили сократить число женщин, поступающих на прием, для увеличения числа женщин. Правительство Индии обязывает университеты резервировать набор мест для «социально и экономически отсталых классов (Запланированная каста, Запланированное племя и Другой отсталый класс. Наблюдается скромное улучшение в зачислении в этих людей за последние три десятилетия. Хотя политика правительства в области резервирования гласит, что 49% от общего числа мест выделяется для обездоленных людей, например, Запланированная каста-15%, Запланированное племя -7% и Другой отсталый класс-27%, однако участие низкие касты в экономическом развитии ужасны. Сельское население и мусульмане отстают от общего населения, а низшие касты, как правило, объединяются в менее дорогие программы. В Бразилии законодательный орган обязал университеты резервировать места для инвалидов и афро-бразильских студентов. Даже в странах с высоким уровнем зачисления неравенство сохраняется: в Соединенных Штатах показатели участия учащихся из числа меньшинств

по-прежнему отстают. колледжи сделали высшее образование более доступным, но исследования показывают, что вероятность того, что студенты местных колледжей продолжат обучение в течение четырех лет, во многом определяется социально-экономическим статусом семьи студента, независимо от расы или этнической принадлежности. Стоимость остается огромным барьером для доступа. Даже там, где обучение бесплатное, студенты должны нести косвенные расходы, такие как расходы на проживание и зачастую потерю дохода. Программы стипендий, грантов и / или займов демонстрируют некоторую степень успеха, но сами по себе не могут устранить экономические барьеры. Страх перед долгом, как правило, является большим сдерживающим фактором для студентов из бедных семей. Схемы с условным доходом (где планы погашения связаны с доходами после окончания учебного заведения) приобрели популярность в Австралии, Новой Зеландии и Южной Африке, но все еще более привлекательны для учащихся средних и младших классов. Мексика ввела кредитные программы, которые делают частный сектор более доступным для более широкого круга семей. Чили представила новую кредитную программу, ориентированную на учащихся из малообеспеченных семей.

Более 2,5 миллионов студентов учатся за пределами своих стран. По оценкам, к 2020 году число иностранных студентов возрастет до 7 миллионов. Одним из наиболее заметных аспектов глобализации является мобильность студентов. Поток иностранных студентов является отражением национальных и институциональных стратегий, а также решений отдельных студентов во всем мире. Мобильность иностранных студентов включает в себя две основные тенденции. Один состоит из студентов из Азии, поступающих в основные академические системы Северной Америки, Западной Европы и Австралии. Такие страны, как Великобритания, Австралия и Канада, скорректировали визовые и иммиграционные требования для привлечения иностранных студентов, что в значительной степени мотивировано желанием сохранить экономическую конкурентоспособность и добиться финансовой выгоды за счет регистрации большого количества международных платных международных студентов. Другой находится в Европейском Союзе как часть его различных программ, чтобы поощрить студенческую мобильность. Во всем мире международная мобильность студентов во многом отражает феномен Юг-Север [9, с.68]. Сами университеты и академические системы разработали множество стратегий, чтобы извлечь выгоду из новой глобальной среды и привлечь студентов-нерезидентов. Некоторые университеты в неанглоязычных странах разработали программы обучения на английском языке для привлечения студентов из других стран Азии, Африки и Латинской Америки. Университеты установили партнерские отношения с академическими учреждениями в других странах, чтобы предлагать ученые степени и различные

академические программы, разрабатывать исследовательские проекты и сотрудничать различными способами. Филиалы, оффшорные академические программы и франчайзинговые соглашения для получения академических степеней представляют лишь несколько проявлений таких стратегий интернационализации.

Огромная проблема, стоящая перед высшим образованием, состоит в том, как сделать международные возможности доступными для всех на справедливой основе. Студенты и ученые, наиболее вероятно, воспользуются целым рядом новых возможностей в глобализированной среде высшего образования, как правило, являются самыми богатыми или иным образом социально привилегированными. Если нынешние тенденции интернационализации сохранятся, распределение мировых богатств и талантов будет еще больше искажено.

Список использованных источников:

1. Альтбах, Г. Филип, Лиз Рейсберг и Лора Э. Рамбли (2009) Тенденции в глобальном высшем образовании: отслеживание академической революции, Доклад, подготовленный для Всемирной конференции ЮНЕСКО по высшему образованию 2009 года, Париж: ЮНЕСКО [доступна на http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001831/183168e.pdf](http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001831/183168e.pdf) доступ 9 октября 2009 года. А также см. МакГрегор Карен (2009) ГЛОБАЛЬНО: Высшее образование в будущем (Опубликовано в 5 новых трендах высшего образования в Развивающиеся страны, 315 июля 2009 года, выпуск 0083), доступный по адресу: <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20090705084428637>
2. Карной, М. (1999) Глобализация и образовательная реформа: что нужно знать специалистам по планированию, доклад № 63, Международный институт планирования образования, Париж.
3. Инс Мартин (2009) Азия в рейтинге высшего образования за 2009 год - QS World University Rankings, доступна по адресу <http://www.topuniversities.com/articles/rankings/asia-2009-times-higher-education-%E2%80%9393-qs-world-университета-рейтинга> доступны 10 октября 2009 года.
4. Рена, Равиндер (2008) Финансирование образования и развития в Эритрее - некоторые последствия, Журнал рабочей силы, 43 (1): 73-97.
5. Рена, Равиндер (2000) «Финансирование и возмещение затрат в высшем образовании: исследование с особым акцентом на частные колледжи в штате Андхра-Прадеш». Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, факультет экономики. Университет Османии, Хайдера-Бад, Индия.

6. Шанхайский университет высшего образования имени Цзяо Тонга, SJTUINE (2007). Академический рейтинг мировых университетов. Получено 24 января 2009 г. по адресу: <http://ed.sjtu.edu.cn/ranking.htm>

7. Тилак, J.B.G. (2001) Образование и глобализация: меняющиеся проблемы в экономике индийского образования, редакция, Перспективы в образовании, 17 (Специальный выпуск): 5-8.

8. Вед Пракаш (2007) Тенденции роста и финансирования высшего образования в Индии, экономический и политический еженедельник (4 августа): 3249-3258.

9. Венкатасубраманиян, К. (2002) Финансирование высшего образования, индус, 19 февраля 2002.

УДК 378.4

Влияние физической культуры на этический аспект подготовки бакалавров экономики

Н.С. Шумилина, к.п.н., доцент

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

С.В. Пахомова,

старший преподаватель кафедры физического воспитания

Оренбургский государственный университет, Россия

Аннотация. Среди приоритетов в области образования отмечается усиление воспитательной функции, направленной на формирование гражданственности, трудолюбия, нравственности, уважения к правам и свободам человека. Актуальным становится этическое образование бакалавров экономики, что обусловлено потребностями общества в высоко нравственных специалистах производства.

Эффективность профессиональной деятельности, становление профессиональной позиции студентов зависит от ценностного отношения к своей профессии, соблюдения этических норм, правил поведения субъектов образования.

Внедрение предложенных в работе спортивных занятий физической культурой с этической составляющей в учебно-воспитательный процесс университета, позволяет развить ценностно-этические качества будущего бакалавра экономики в соответствии с требованиями современной образовательной системы.

В результате реализации занятий по физической культуре с этической составляющей у бакалавров экономики выявлена положительная динамика формирования этических качеств.

Ключевые слова: физическая культура, этика, этический аспект, подготовка, бакалавр, экономика.

Abstract. Among the priorities in the field of education is the strengthening of the educational function aimed at the formation of citizenship, hard work, morality, respect for human rights and freedoms. The ethical education of bachelors of Economics becomes relevant, which is due to the needs of society in highly moral specialists of production.

The effectiveness of professional activity, the formation of the professional position of students depends on the value attitude to their profession, compliance with ethical standards, rules of conduct of subjects of education.

The introduction of the proposed work of sports physical education with an ethical component in the educational process of the University, allows to develop the value-ethical qualities of the future bachelor of Economics in accordance with the requirements of the modern educational system.

As a result of the implementation of physical culture classes with an ethical component in bachelors of Economics revealed a positive dynamics of the formation of ethical qualities.

Keywords: physical culture, ethics, ethical aspect, training, bachelor, Economics

В законе РФ «Об образовании» среди приоритетов в области образования отмечается усиление воспитательной функции, направленной на формирование гражданственности, трудолюбия, нравственности, уважения к правам и свободам человека. Актуальным становится этическое образование бакалавров экономики, что обусловлено потребностями общества в высоконравственных специалистах производства.

Эффективность профессиональной деятельности, становление профессиональной позиции студентов зависит от ценностного отношения к своей профессии, соблюдения этических норм, правил поведения субъектов образования, что, в частности, помогает оптимизировать воспитательный процесс, предотвратить природу конфликтных ситуаций, определить их последствия и способы разрешения.

Этическое воспитание личности является одной из важнейших сторон процесса становления личности, оказывающее влияние на освоение системы существующих моральных и правовых ценностей. Общечеловеческие моральные ценности всегда были главной мерой развития личности [3]. Многие негативные черты в облике молодёжи есть результат отражённых отношений и проблем сложившегося современного общества и неразрешённых в нём нравственных коллизий.

Этическое воспитание студентов – целенаправленный, содержательно и методически обеспеченный процесс нравственного становления личности профессионала. Задача профессионального

образования - предоставить студентам дальнейший ориентир как применять полученные знания будущим специалистам в профессиональной деятельности. Именно этика способствует пониманию моральных ценностей, что образует стержень культуры личности, дает понять атмосферу человеческого общения и тонкости взаимоотношений [10].

Этическое воспитание базируется на принципах субъектности, принятия, ценности отношений между субъектами, что предполагает: умение встать на точку зрения другого человека; способность принимать альтернативные точки зрения; способность безоценочного отношения к действиям другого человека; готовность к изменению типа реагирования; положительное отношение к себе; сознательную работу над рефлексией и принятие нравственных категорий (профессиональный долг, честь, совесть, достоинство, авторитет, справедливость) как механизмов регуляции отношений между субъектами образования.

Этика, как мы считаем, затрагивает одну немаловажную характеристику и не специфичную для психолога сторону – этику спорта [6].

Занятия физической культурой необходимы бакалаврам экономики. Они оказывают положительное влияние не только на организм человека, но и на этическую составляющую личности как профессионала.

Неоспоримый факт, что в системе ценностей общества, здоровье человека также занимает одно из первых мест. Здоровье, физическое развитие и двигательная подготовленность прямо пропорциональны общественной и спортивной направленности, общему и психическому здоровью отдельно взятой личности и личности бакалавра, отвечающего, в силу своих профессиональных обязанностей, за формирование выше перечисленных категорий в сфере экономики. Используя физическую культуру в педагогических целях, необходимо содействовать единению, сотрудничеству, снижению агрессивности и благородному поведению. Физическая культура может сыграть существенную роль в формировании самосознания.

Мы считаем, необходим поиск более эффективных методов педагогического воздействия в части формирования положительно-устойчивых социально-обусловленных подструктур личности, полноценного физического развития и двигательной подготовленности будущих специалистов, поэтому цель нашей работы: теоретически обосновать и проверить влияние занятий физической культурой с этической составляющей на профессиональные качества бакалавров экономики.

Положительное влияние в формировании профессионально-этической направленности студентов, обучающихся по профессии

экономиста оказывает активное включение их в физкультурно-спортивную деятельность.

В основе этического образования лежат ценности. Результатом этического образования выступают ценностные ориентации (система личностных предпочтений в мире ценностей). Иерархия этических ценностных ориентаций личности – следствие и результат ее деятельности. Принятие и освоение ценностей только при условии личной активности субъекта [1, с.36].

К этическим ценностям мы относим:

- ценности морали (формирование сознания), итогом формирования которого становится моральная компетентность личности обучающихся (знание, понимание, принятие). Чтобы знания переросли в убеждения, в систему взглядов, потребностей, они должны проникнуть в сферу чувств и переживаний;

- ценности нравственности (формирование поведения, соответствующие моральным нормам). Нравственное поведение, опирающееся на нравственное сознание личности, является результатом становления личности обучающихся, показателем его нравственности [1, с.36].

Многие этические качества у бакалавров экономики можно развить, занимаясь физической культурой. Поэтому считаем, что каждый обучающийся-экономист должен обладать определенным набором профессиональных и личностных качеств:

- дисциплинированность;
- уверенность в себе;
- трудолюбие;
- сила воли;
- самообладание;
- умение работать в коллективе.

Этическое образование относится к ведущему направлению подготовки обучающихся к профессиональной деятельности средствами физической культуры. Для этого необходимо целеполагание, установка на формирование этических знаний у обучающихся; диагностировать исходный уровень этической образованности обучающихся по физической культуре; осмысление сущности профессиональной этики; принятие и формирование отношений к людям, себе, к профессиональной деятельности; закрепление этического поведения обучающихся; коррекция в процессе формирования этической культуры.

Субъектом нашего исследования выступают студенты Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, направления подготовки 38.03.01 «Экономика», будущие специалисты экономической сферы. Для решения поставленных задач, были использованы следующие методы исследования: анализ научной литературы; педагогическое

наблюдение; анкетирование, индивидуальная беседа; обобщение полученных данных.

В исследовании принимали участие студенты II курса, общей численностью двадцать человек, которые проходили собеседование и тестирование в начале (входной) и в конце (выходной) учебного года. Для оценки социальных характеристик, обучающихся, мы воспользовались анкетой, предложенной членом-корреспондентом АПН СССР, доктором психологических наук, профессором Н. В. Кузьминой. Методика «Оценочная шкала проявления общественно-политических и нравственных качеств студентов» была использована для контроля полученных данных в исследовании общественной, спортивной направленности как системы устойчивых доминирующих мотивов, позволяющая диагностировать проявление 11 качеств личности по трем основным группам качеств: общественно-политические, профессионально-нравственные, нравственно-психологические, что позволяет приблизиться к разрешению проблемы взаимосвязи этических ценностей с физическим развитием и двигательной подготовленностью человека.

Ответы по шкале расположены в порядке возрастания: от 1 – числа, соответствующего оценке «очень плохо», до 5 – оценки «отлично».

Обобщение табличного материала позволяет нам отметить искомую взаимосвязь. Мы сравнили результаты «входной» и «выходной» диагностики уровней сформированности компонентов нравственных качеств у студентов и установили, что:

1. Увеличилось процентное число студентов, достигших высокого уровня сформированности общественно-политических качеств:

- эмоционального компонента нравственных качеств личности на 70% («входной» - 20%, «выходной» – 90%);
- мотивационного компонента на 76% («входной» – 17%, «выходной» – 93%);
- когнитивного компонента на 77% («входной» – 10%, «выходной» – 87%);
- нравственно-деятельностного компонента от 20% до 80% («входной» – от 7 % до 13%, «выходной» – от 30% до 87%);
- рефлексивного компонента на 23% («входной» – 20%, «выходной» – 43%).

2. Уменьшилось процентное число студентов с низким уровнем сформированности профессионально-нравственных качеств:

- эмоционального компонента нравственных качеств личности на 27% («входной» – 27%, «выходной» – 0%);
- мотивационного компонента на 23% («входной» – 23%, «выходной» – 0%);
- когнитивного компонента на 33% («входной» – 33%, «выходной» – 0%);

- нравственно-деятельностного от 43% до 23% («входной» – от 30% до 43%, «выходной» – от 0% до 13%);
- рефлексивного компонента на 27% («входной» – 27%, «выходной» – 0%).

3. Увеличилось процентное число студентов с высоким уровнем сформированности нравственно-психологические качеств:

- эмоционального компонента нравственных качеств личности на 30% («входной» – 37%, «выходной» – 67%);
- мотивационного компонента на 25% («входной» – 23%, «выходной» – 48%);
- когнитивного компонента на 35% («входной» – 30%, «выходной» – 65%);
- нравственно-деятельностного от 40 («входной» – от 30, «выходной» – от 70%);
- рефлексивного компонента на 20% («входной» – 20%, «выходной» – 40%).

Таким образом, выявленная положительная динамика, с нашей точки зрения, получена в результате реализации занятий по физической культуре с этической составляющей у бакалавров экономики.

Подводя итог, хочется заметить, что физическое воспитание органично связано с нравственным воспитанием, а смысл ценности нравственного поведения состоит в деятельности личности, при этом деятельность рассматривается под углом зрения ее общечеловеческой ценности. Следовательно, прослеживается логическая взаимосвязь между рефлексией, ценностными ориентациями и деятельностью, которую выполняет субъект.

Занятие физической культурой и спортом оказывают положительное влияние на человека. Этические качества, полученные в результате занятий, только помогают в дальнейшем развиваться и плодотворно и качественно работать в избранной специальности. Создавая необходимые условия при реализации этического образования обучающихся, мы можем сформировать основы профессиональной этики.

Одним из условий нравственно-этического воспитания, на наш взгляд, является «взаимопроникновение» профессиональных и личностных ценностей, выработанных в физкультурно-спортивной деятельности. Умение сотрудничать, взаимодействовать в группе, спортивной команде, коллективе обуславливают необходимость коммуникативной компетентности будущего специалиста.

Внедрение предложенных в работе спортивных занятий физической культурой с этической составляющей в учебно-воспитательный процесс университета, позволяет развить ценностно-этические качества будущего бакалавра экономики в соответствии с требованиями современной образовательной системы Российской Федерации.

Список использованных источников:

1. Антропова, Т.А. Проблемы этического образования будущих педагогов физической культуры // Вестник ЮУрГУ. – 2006. – № 3
2. Глазина, Т.А., Анплева Т.А. Профилактика функциональных нарушений опорно-двигательного аппарата средствами аквафитнеса // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры [Электронный ресурс]: материалы Всероссийской научно-методической конференции; Оренбург. гос. ун-т.- Электрон, дан. – Оренбург: ОГУ, 2018. ISBN: 978-5-7410-1910-8
3. Засидкевич, И.В. Гуманитарная образовательная среда в вузе - как залог качества подготовки специалиста / И.В. Засидкевич, В.А. Трипкош // Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях: материалы третьей международной научно-практической конференции. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2008. С. 414–422.
4. Киселева Ж.И., Шляпникова В.В. Ориентирование молодежи на повышение работоспособности // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2016. С. 3297-3300.
5. Киселева Ж.И., Шляпникова В.В. Профилактика профессионального выгорания // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2017. С. 221-226.
6. Кузьмин, А.М., Идиатуллина, Л.Е. Ценностные основания нравственно-этического воспитания студентов вуза физической культуры // Педагогико-психологические и медико-биологические проблемы физической культуры и спорта, – №3(28) – 2013. ISSN 2070 4798
7. Нестерова, Т.Г. Концепт как объект исследований современной лингвистики / Т.Г. Нестерова // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры // Материалы Всероссийской научно-методической конференции; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2014. С. 2356-2360. – ISBN 978-5-4417-0309-3.
8. Пахомова, С.В. Привлечение и мотивация студентов к занятию различными видами спорта // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры: материалы научно-методической конференции, 2019. С. 4657-4664.
9. Ремизова, В.Ф. Экспертная оценка в диагностике коммуникативной компетентности [Электронный ресурс] / В. Ф. Ремизова, А. Г. Матвеев // Современные проблемы науки и образования. – 2018. – № 5.

10. Шумилина Н.С. Формирование профессионально-этической направленности обучающихся вуза в физкультурно-спортивной деятельности: (учебно-методическое пособие) печ. / Н.С. Шумилина и др. – Оренбург: Оренбург. фил. РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2018. -162с.

11. Шумилина Н.С. Актуализация физкультурно-спортивной деятельности в формировании профессионально-этической направленности личности // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры: материалы научно-методической конференции, 2016. С. 3351-3353.

12. Шумилина Н.С. Об эффективности комплекса педагогических условий формирования профессионально-этической направленности студента вуза // Вестник Оренбургского государственного университета, 2015. №2 (177). С. 3351-3353.

Секция 2. Социальная, гуманитарная и естественнонаучная парадигма экономической деятельности

УДК796.015.68-057.875:614.8

Средства физической подготовки студентов в формировании навыков действий в чрезвычайных ситуациях

Т.А.Глазина., к.п.н, доцент

Т. А. Анплева., старший преподаватель

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет», Россия

Аннотация. Статья написана на основе использования средств физической подготовки студенческой молодежи к действиям в экстремальных ситуациях социального характера.

В статье раскрывается роль факторов, способствующих жизнедеятельности человека в условиях автономного существования и в чрезвычайной ситуации. В работе также дается характеристика и классификация основных средств физической подготовки студентов.

Ключевые слова: физическая подготовка, действия в чрезвычайных ситуациях, жизнедеятельность человека, средства физической подготовки, физические упражнения, закаливание организма, классификация физических упражнений.

Abstract. The article is written on the basis of the use of physical training with students for the formation of skills, abilities to act in emergency situations.

The article substantiates the role of such factors contributing to human life in an Autonomous existence and in an emergency situation that arise as a result of interaction with the environment. And also the characteristic and classification of the basic means of physical training is given.

Keywords: physical training, emergency situations, human activity, physical training, physical exercises, body training, classification physical exercises

Учитывая социально - экологические проблемы, военно-политическую ситуацию существенно обострилась угроза увеличения чрезвычайных ситуаций, аварий, природных бедствий и катастроф. Ввиду этого, возникла необходимость повышения требований к физической подготовке населения, и, в частности, студенческой молодежи. При осуществлении подготовки должны учитываться международные нормы и современные технологии[3, с. 87].

Исходя из физиологических и психологических особенностей, при возникновении стихийных природных бедствий, технологических, специфических и социальных катастроф и происшествий, для преодоления напряженного стрессового состояния для людей изначально важно иметь эмоциональную выдержку, быть морально и психологически подготовленными, а также находится в состоянии физической стабильности [8, с.256]. Для принятия действий в случае экстремальной ситуации необходимо предельное проявление собственных как физиологических, так и психофизических возможностей. Для формирования такой готовности используются различные методики физической подготовки студентов [2, с.55-60].

В настоящее время при работе со студентами и молодежью существует необходимость использования специализированных возможностей и средств профессионально-прикладной физической подготовки, чтобы не только совершенствовать физические особенности, но и сохранить высокий уровень готовности как психологической, так и физической. В этой среде все исследования, связанные с теоретическими знаниями и практическим опытом, направлены на трансформацию и улучшение сложившейся ситуации в сфере образования студенческой молодежи и являются актуальными [10, с. 35].

Предмет нашего исследования - процесс формирования навыков физической подготовки студенческой молодежи к действиям в экстремальных ситуациях социального характера.

Цель исследования - разработать программу эффективной физической подготовки студентов в формировании навыков действий в чрезвычайных ситуациях.

В соответствии с целью работы нами были поставлены следующие задачи:

- исследовать проблему готовности студентов к действиям в чрезвычайных ситуациях в научной литературе и на практических занятиях по физической культуре;
- выделить эффективные средства физической подготовки студенческой молодежи для формирования навыков действий в чрезвычайных ситуациях;
- разработать программу формирования двигательного опыта учащихся к действиям в экстремальной обстановке через процесс моделирования.

Особенностями методики физической подготовки студентов, обеспечивающей их готовность к действиям в экстремальных ситуациях, являются:

а) учебный процесс основывается на моделировании реальных условий деятельности (ситуация обязана соответствовать той, с которой студент может столкнуться в жизненной обстановке);

б) формирование двигательного опыта учащихся к действиям в экстремальных ситуациях осуществляется через моделирование ситуаций с помощью физических упражнений и заданий;

в) в учебную деятельность добавлен комплекс упражнений для развития психических качеств и совершенствования двигательных навыков учащихся (в данном случае прослеживается принцип единства психики и деятельности: «... осуществляясь реально в различных видах конкретной деятельности, психические процессы в ней же и формируются», - С.Л. Рубинштейн);

г) в процессе физического образования студентов учитываются взаимоотношения: человек - процесс физической подготовки - окружающая среда - готовность к действиям в экстремальных ситуациях [4, с.35-43].

Преподаватели, чтобы создать экстремальные условия на практических занятиях по физической культуре, считают обязательным: направлять учебно-тренировочный процесс на приобретение готовности к решению задач, которые связаны с профессиональной деятельностью. Необходимо усложнять условия для выполнения физических упражнений, проводить занятия при любых погодных условиях, использовать полосы препятствий, сложный рельеф местности [5, с. 49].

Для совершенствования психических качеств, обучающихся необходимо учитывать их сочетание с физическими качествами (таблица 1).

Предлагается использование таких упражнений как:

- эстафетный бег с последующими ответами (на финише) на вопросы из раздела «Основы медицинских знаний»;
- бег по пересеченной местности с последующим определением азимута;
- бег с преодолением препятствий, с отягощением;
- бег спиной вперед с изменением направлений;
- метание в цель малого мяча после интенсивной физической нагрузки;
- упражнения на развитие силы рук, плечевого пояса;
- упражнения на развитие силы спины, брюшного пресса;
- упражнения на совершенствование координации движения и т.д. [6, с.115].

Для формирования физических качеств, умений, навыков студентов, которые будут способствовать выживанию в сложных ситуациях, необходимы такие средства физической подготовки как: спортивная ходьба, бег, катание на лыжах, плавание, туризм, катание на велосипеде, гребля, спортивное ориентирование (таблица 2).

Командные игры также способствуют формированию оперативных, коллективных действий, улучшению работы функциональных систем и

анализаторов организма, развивают быстроту, реакцию и точность движений, внимание, эмоциональную устойчивость, мышление, решительность, чувство коллективизма у студента [1, с. 63-66].

Таблица 1 – Формы физической подготовки

Таблица 2 – Формы специальной физической подготовки

Для достижения поставленных задач, а также полной реализации физической подготовки студентов в формировании навыков действий в чрезвычайных ситуациях рекомендуется использовать тренажеры, указанные в таблице 3 [7,с.75].

Таблица 3 – Тренажеры, рекомендуемые для подготовки

Задачи	Типы тренажеров, содействующих решению задач
Комплексное формирование психофизических качеств	Универсальный тренажерный спортивный комплекс «Политехник», универсальная тренажерная дорожка, полосы препятствий для ППФП, комплекс «Здоровье»
Развитие различных видов силы	Тренажеры «Изотон», «Геркулес», различные спортивно-оздоровительные утяжелители
Развитие сердечно-сосудистой системы, динамической работоспособности, общей выносливости, стойкости	Велотренажеры различных конструкций, бегущая дорожка, кардиотренажеры и др.
Развитие динамической работоспособности, выносливости, мышц спины	Гребной тренажер, тренажер «Кавказец», аппарат Микулина, «Упор», шезлонг сгибания и разгибания
Развитие силовой выносливости мышц рук	Рукоходы, перекладина, перекладина с отягощением
Развитие вестибулярной устойчивости и выносливости	Батут, дибатут, диск «Здоровье», гимнастическое колесо, комбинированное гимнастическое колесо
Развитие ловкости	Тренажеры «Слалом», «Роллер», ручные захваты, батут, дибатут, диск «Здоровье», гимнастическая палка

В заключение важно сказать, что систематическое применение средств физической подготовки студентов способствует слаженной работе функциональных систем организма. Благодаря использованию данных средств вырабатывается умение действовать в экстремальных ситуациях и происходит формирование двигательных навыков.

Использование специальных средств подготовки студенческой молодежи важно не только для формирования физических навыков, но и совершенствования психофизиологических возможностей организма, способствующих стимулированию эмоциональной устойчивости и развития психических качеств в экстремальных ситуациях, таких как выносливость, воля, собранность, изобретательность, самообладание, а также снятие стрессовой ситуации[9,с.42].

Равномерное, плановое внедрение средств физической подготовки студенческой молодежи в учебно-тренировочный процесс служит источником повышения адаптации организма к неблагоприятным факторам окружающей среды, таким как: перегревание, переохлаждение,

недостаток кислорода, радиация, инфекции и другие, а также укрепляет и активизирует резервные возможности организма.

Список использованных источников:

1. Жбанков О.В., Петров Т. С., Головина В. А. Система контроля психофизиологического состояния в экстремальных ситуациях// Теория и практика физической культуры. № 2, 2003. С. 63 - 66.
2. Глазина, Т.А. Функциональный тренинг в процессе физического воспитания студентов [Электронный ресурс]: методические рекомендации для студентов, обучающихся по программам высшего образования по всем направлениям подготовки / Т. А. Анплева [и др.]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. физ. воспитания. - Оренбург: ОГУ, 2016. - 36с.
3. Глазина, Т.А. Анализ уровня физической и функциональной подготовленности студентов в процессе физического воспитания в вузе / Витун В.Г., Витун Е.В.// Инновации и инвестиции. – 2014. -№ 9. - С. 91-94. (4с/1,3с) ISSN 2307-180X
4. Евсеев, Ю.И. Физическая культура / Ю.И. Евсеев. Изд. 3-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 382 с.
5. Федорова Г.А., Малиновский В.В., Абдалов К.А., Профессионально-прикладная физическая подготовка спасателя. учебное пособие/ Г.А. Федорова, В.В. Малиновский, К.А. Абдалов. – Вологда: ВоГУ, 2014. – 108 с.
6. Гуревич П. С. Психология чрезвычайных ситуаций [Электронный учебник]: учебное пособие / Гуревич П.С., 2012, ЮНИТИ-ДАНА.– 495 с.
7. Гоншовский, В.Н. Эффективность технологии индивидуализации физической подготовки будущих спасателей на этапах обучения в высшем военном учебном заведении [Текст] / В.Н. Гоншовский // Физическое воспитание студентов. – 2011. - № 1. – С. 40-43.
8. Горбунов, С.А. Реализация инновационных подходов в системе физического воспитания [Текст] / С.А. Горбунов, С.С. Горбунов // Теория и практика физической культуры. – 2010. – № 5. – С. 33-35.
9. Правила проведения аварийно-спасательных работ при обрушении зданий и сооружений [Текст]: Пособие. – М.: ФГУ ВНИИ ГОЧС(ФЦ), 2004. – 100 с.
10. Ремизова, В.Ф. Экспертная оценка в диагностике коммуникативной компетентности [Электронный ресурс] / В. Ф. Ремизова, А. Г. Матвеев // Современные проблемы науки и образования. – 2018. – № 5.
11. Шумилина Н.С. Формирование профессионально-этической направленности обучающихся вуза в физкультурно-спортивной

деятельности: (учебно-методическое пособие) печ. / Н.С. Шумилина и др. – Оренбург: Оренбург. фил. РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2018. -162с.

12. Шумилина Н.С. Актуализация физкультурно-спортивной деятельности в формировании профессионально-этической направленности личности // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры : материалы научно-методической конференции, 2016. С. 3351-3353.

13. Шумилина Н.С. Об эффективности комплекса педагогических условий формирования профессионально-этической направленности студента вуза // Вестник Оренбургского государственного университета, 2015. №2 (177). С. 3351-3353.

УДК 314.04

Приоритетные направления инвестиций в Республике Узбекистан для достижения демографического дивиденда

*А.Г. Еникеева, ст. преп.
Ташкентский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Республика Узбекистан*

Аннотация. Рост доли трудоспособного населения в ближайшие несколько лет с умеренным количеством иждивенцев создаст благоприятные демографические условия для экономического роста Узбекистана – так называемый демографический дивиденд, который мог бы оказать существенное положительное влияние на увеличение реальных доходов, содействовать сокращению малообеспеченности и росту стабильности. Вероятность получения демографического дивиденда не гарантирована. Для эффективной его реализации необходимо стимулирование экономического роста и социального развития Республики Узбекистан, при условии, что будут сделаны надлежащие инвестиции в человеческий капитал, развитие гибкой экономической модели, внедрение инновационных технологий и расширение возможностей участия молодежи и женщин в социально-экономическом развитии страны.

Ключевые слова: динамика трудоспособного населения Узбекистана; демографический дивиденд; инвестиции; экономический рост; социальное развитие.

Abstract. The increase in the share of the working population in the next few years with a moderate number of dependents will create favorable demographic conditions for economic growth in Uzbekistan - the so-called demographic dividend, which could have a significant positive impact on

increasing real incomes, helping to reduce poverty and increase stability. The probability of obtaining a demographic dividend is not guaranteed. To effectively implement it, it is necessary to stimulate economic growth and social development of the Republic of Uzbekistan, provided that adequate investments are made in human capital, the development of a flexible economic model, the introduction of innovative technologies and the expansion of opportunities for young people and women to participate in the socio-economic development of the country.

Keywords: dynamics of the working population of Uzbekistan; demographic dividend; investments; economic growth; social development.

Текущая демографическая динамика Республики Узбекистан характеризуется снижением рождаемости, уменьшением коэффициента зависимости, которые, согласно прогнозам, достигнут минимума в 2030 году, и увеличением доли и численности населения трудоспособного возраста, которое, согласно прогнозам, достигнет максимума в 2048 году.

Данные тенденции ведут к той возрастной структуре населения, которая предопределяет возможность получения демографического дивиденда. Многие страны, особенно так называемые «азиатские тигры» в Восточной Азии, задействовали увеличившиеся людские ресурсы для достижения быстрых темпов экономического роста и успешного достижения демографического дивиденда.

В Узбекистане население увеличится в 1,3 раза к 2035 году, сообщает Министерство занятости и трудовых отношений республики.

Население Узбекистана в 2035 году может составить 43,6 миллиона человек против 33,25 миллиона человек постоянного населения Республики Узбекистан по состоянию на 1 января 2019 года. Соотношение городских жителей увеличится с 50,6 до 58,7 процента, сельских жителей – снизится с 49,4 до 41,3 процента. Количество мужского населения снизится с 49,8 до 49,5 процента, женского – вырастет с 50,2 до 50,5 процента.

В Узбекистане, несмотря на сокращение темпов роста, будет сохраняться умеренно расширенный тип воспроизводства населения со среднегодовым темпом прироста - 1,3%, при этом численность населения возрастет к началу 2031 г. до 37 млн. человек (рис. 1.). В целом, за период 2013-2030 гг. абсолютный прирост численности населения составит свыше 7 млн. человек.

Рисунок 1 - Прогноз среднегодовой численности населения (млн. человек) [4]

В течение последних 25 лет в Узбекистане наблюдается изменение возрастной структуры населения. Фертильность и детская смертность достигли низкого и стабильного уровня. Население страны, хотя и продолжает расти, стабилизировалось и остаётся молодым, а доля иждивенцев (детей в возрасте до 15 лет и людей старше 65 лет) среди общего населения сократилась (рис. 2.).

Рисунок 2 - Укрупненная возрастная структура населения Узбекистана (%%) [4]

Благодаря этому изменению в возрастной структуре населения, Узбекистан находится на этапе, который сегодня можно классифицировать как «ранний демографический дивиденд»[3]. Рост доли трудоспособного населения в ближайшие несколько лет с умеренным количеством иждивенцев создаст благоприятные демографические условия для экономического роста – так называемый демографический дивиденд. Он может оказать существенное положительное влияние на увеличение реальных доходов, а также содействовать сокращению малообеспеченности. Демографический дивиденд обусловлен тем, что трудоспособное население приближается к своей максимальной

численности, что означает меньшее количество иждивенцев. В результате, бóльшая часть национального дохода может быть направлена на потребление, производство и инвестиции, что, в свою очередь, даст толчок развитию.

Недавнее исследование факторов экономического роста показывает, что демографические сдвиги могут в значительной степени объяснить «экономическое чудо» в странах Восточной Азии[1]. Например, согласно оценкам, четверть экономического роста в Китае за последние тридцать лет обусловлена демографическими изменениями[13]. Китай смог получить демографический дивиденд в 1980–2010 годах, инвестируя в развитие человеческого капитала и создавая благоприятные условия для повышения темпов экономического роста.

Учитывая нынешнее снижение рождаемости и повышение средней продолжительности жизни в стране, окно демографических возможностей будет открытым непродолжительное время. Ожидается, что в ближайшие годы структура населения Узбекистана значительно изменится. Коэффициент рождаемости в настоящее время составляет около 2.2 младенца на каждую женщину фертильного возраста (15–49 лет), а в следующем десятилетии данный показатель упадет до уровня замещения (2.1), а затем ниже уровня замещения[7]. Эта тенденция подразумевает, что в период между 2015 и 2030 годами доля детей, в настоящее время составляющая около 37 процентов, будет значительно снижаться – примерно до 20 процентов[7]. Подобное изменение структуры населения имеет важные последствия для экономики и общества, так как меньшее количество детей в период после 2030 года приведет к сокращению численности трудоспособного населения во второй половине XXI века. А примерно через пятнадцать лет будет наблюдаться рост численности нетрудоспособного населения, нуждающегося в опеке, так как средняя продолжительность жизни населения будет расти, и многие представители нынешнего трудоспособного населения перейдут в категорию пожилых.

Процесс старения населения является характерным для многих стран с высоким или выше среднего уровнем доходов, однако вскоре этот процесс можно будет наблюдать и в некоторых странах с уровнем доходов ниже среднего. Кроме того, учитывая высокую стоимость ухода за пожилыми людьми и необходимость социального обеспечения для них, продолжающаяся эмиграция трудоспособного населения, наряду с увеличением численности пожилых, может замедлить экономический рост, став значительной нагрузкой для общества.

Узбекистан стоит на важном рубеже. У страны есть благоприятные демографические условия для получения экономического дивиденда, который мог бы вывести миллионы жителей из малообеспеченности, увеличить благосостояние и стабильность. Глобальные экономические тенденции также довольно благоприятны для экономического роста в

Узбекистане, и, как свидетельствует опыт стран, которым удалось извлечь демографический дивиденд, это возможно только при успешном комбинировании благоприятных условий для экономического роста и изменений в демографической структуре населения через ведение рационального и дальновидного политического курса.

Вероятность получения демографического дивиденда в Узбекистане хотя и высока, но все же не гарантирована. Как и в других странах Центральной Азии, для получения дивиденда потребуются внедрение целевого плана действий с долгосрочным видением для того, чтобы максимально использовать нынешний и будущий потенциал детей и молодежи, а также планировать, как заботиться о возрастающем количестве пожилого населения в будущем.

Стратегия действий по дальнейшему развитию Узбекистана на 2017–2021 годы[12], при условии должного исполнения, может значительно способствовать созданию благоприятных условий для получения демографического дивиденда.

Для эффективной реализации демографического дивиденда необходимо стимулирование экономического роста и социального развития Республики Узбекистан. Здесь можно выделить четыре приоритетных направлений инвестиций:

- повышение качества образования, здравоохранения и питания для укрепления человеческого капитала страны;
- приоритизация развития гибкой экономики и предпринимательства;
- расширение доступа к технологиям и инновациям;
- содействие общественной и экономической активности женщин и молодежи.

Окно демографических возможностей, учитывая динамику демографических изменений Узбекистана, будет открытым непродолжительное время. По этой причине крайне важно осуществить необходимые инвестиции в развитие детей и молодежи уже сегодня, так как в последующие пятнадцать лет население страны начнет стареть.

С целью развития человеческого капитала Узбекистану необходимо расширить доступ и улучшить качество базовых услуг, особенно касательно раннего развития детей, среднего и высшего образования, развития профессиональных навыков, а также питания и здравоохранения для уязвимых слоев населения.

В этом контексте становится актуальной система Smart-образования, реализации которой началась в 2018 году, с подписания Президентом Узбекистана Указа «О мерах по коренному совершенствованию системы общего среднего, среднего специального и профессионального образования» [10].

Следует сказать, что в рамках стратегии развития Узбекистана последних лет молодежная политика является одним из самых приоритетных направлений. В рамках Закона «О государственной молодежной политике» [5] и в целях ее последовательной реализации в Узбекистане принята Государственная программа «Молодежь – наше будущее». «На ее осуществление только в 2019 году будет направлено 786 миллиардов сумов. Это в том числе позволит обеспечить занятость свыше 100 тысяч молодых людей»[2].

Глобальным трендом современности становится усложнение экономических отношений, усиление виртуализация экономики. Тема цифровой экономики становится также актуальной в Республике Узбекистан в силу произошедших качественных изменений в экономике.

Разработана национальная концепция цифровой экономики, предусматривающая обновление всех сфер экономики на базе цифровых технологий. В 2018 году было принято Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по развитию цифровой экономики в Республике Узбекистан» [9] и на этой основе положено начало внедрению программы «Цифровой Узбекистан–2030»[8]. Основной упор делается на молодежь, ибо именно молодежь – это то «новое цифровое (сетевое) поколение людей, для которых цифровые технологии являются такими же естественными элементами их жизненного пространства, как природа и общество»[6].

Немаловажным для реализации демографического дивиденда является проведение переписи населения Узбекистана в 2022 году. За годы независимости она в стране не проводилась. В последний раз она проводилась в 1989 году.

«Достоверная информация о населении Республики Узбекистан и его благосостоянии является важнейшей основой для разработки долгосрочных прогнозов и государственных целевых программ социально-экономического развития, программ создания новых рабочих мест и обеспечения занятости населения, формирования индикаторов национальных Целей устойчивого развития, изучения процессов размещения и использования трудовых ресурсов, осуществления научных исследований» [11].

Учитывая развивающийся характер рынка труда и рынка товаров и услуг в XXI веке, Узбекистану следует уделять приоритетное внимание развитию экономической модели, стимулирующей инвестиции и повышение производительности, где участники могут быстро адаптироваться к меняющимся глобальным и региональным условиям и где поощряется развитие предпринимательства, особенно среди молодежи.

Технологии представляют собой большую возможность для получения демографического дивиденда в Узбекистане. В данном контексте особо важным является расширение доступа к качественным

информационным и коммуникационным технологиям, а также продвижение мер, которые бы стимулировали технологические инновации среди молодежи.

Общественная сплоченность крайне важна для процветания и сохранения гармонии в обществе. Содействие участию молодежи, особенно молодых женщин, а также уязвимых слоев населения, в экономической и социальной жизни общества, будет важным фактором как для поддержки демографического дивиденда, так и для создания стабильного общества.

Узбекистан располагает благоприятными условиями для использования демографических возможностей в контексте Стратегии действий по дальнейшему развитию Узбекистана на 2017–2021 годы, при условии, что все необходимые инвестиции будут сделаны уже сегодня, и в особенности это касается инвестиций в детей и молодежь. Это позволит стране не только максимизировать вероятность стабильного роста экономики и занятости в ближайшем будущем, но также создать платформу для становления более продуктивного, инновационного, инклюзивного и стабильного общества в долгосрочной перспективе.

Без расширения прав и возможностей молодого поколения посредством инвестирования в их образование и здравоохранение, достижение существенных экономических преобразований трудновыполнимо – даже при благоприятной демографической ситуации. В целях получения демографического дивиденда у Узбекистана есть возможность воспользоваться опытом других стран для успешной синергии трех аспектов – образования, экономики и расширения прав и возможностей молодежи и женщин.

Таким образом, Узбекистан находится на стадии раннего демографического дивиденда, а это предоставляет уникальную возможность для достижения более высокого и продолжительного экономического роста, способного повысить благосостояние, при условии, что будут сделаны надлежащие инвестиции в человеческий капитал, развитие гибкой экономической модели, внедрение инновационных технологий и расширение возможностей участия молодежи и женщин в социально-экономическом развитии страны.

Учитывая, что период демографических возможностей для Узбекистана будет непродолжительным, крайне важно, чтобы страна в полной мере воспользовалась нынешней структурой населения, благоприятной для экономического роста.

Список использованных источников:

1. Блум, Д. и др., «Demographic change and economic growth in Asia» (Демографические изменения и экономический рост в Азии), Asian Economic Policy Review, 4, стр. 45-64, 2009.

2. Выступление Президента Шавката Мирзиёева на торжественном собрании, посвященном 27-й годовщине государственной независимости Республики Узбекистан, - Национальное информационное агентство Узбекистана - <http://uza.uz/ru/politics/vystuplenie-prezidenta-shavkata-mirziyeeva-na-torzhestvennom-31-08-2018>

3. Группа Всемирного банка, Узбекистан: краткий страновой обзор, Всемирный банк, Вашингтон, округ Колумбия, 2015; Группа Всемирного банка, Доклад о глобальном мониторинге за 2015-2016 годы: Цели развития в эпоху демографических изменений, Всемирный банк, округ Колумбия, 2016.

4. Данные Госкомстата Республики Узбекистан и прогнозная оценка Института прогнозирования и макроэкономических исследований

5. Закон Республики Узбекистан «О государственной молодежной политике» № ЗРУ-406 от 14 сентября 2016 г. // «Народное слово» от 15 сентября 2016 года № 182 (6587)

6. Зокирова Н.К. Эра цифрового общества и умной экономики// Экономическая газета Биржа (BiznesDaily), № 25 (2500), 02.03.2019. - www.biznes-daily.uz

7. ООН, Департамент социальных дел, Отдел народонаселения, Мировые демографические перспективы: обзор 2017 года, UN DESA, Нью Йорк, 2017.

8. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису – Источник: сайт национального информационного агентства Узбекистана- <http://uza.uz> -28-12-2018

9. Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-3832 от 03.07.2018 г. «О мерах по развитию цифровой экономики в Республике Узбекистан» - <http://lex.uz/ru/> - Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан

10. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-5313 от 25 января 2018 года «О мерах по коренному совершенствованию системы общего среднего, среднего специального и профессионального образования» - Источник: <http://www.lex.uz/>

11. Указ Президента Республики Узбекистан от 05.02.2019 г. N УП-5655 «Об утверждении концепции проведения в 2022 году переписи населения в Республике Узбекистан»

12. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № УП-4947 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» - Источник: <http://press-service.uz/ru/news/5384/>- Пресс-служба Президента Республики Узбекистан

13. Цай, Фан, и др., «Take-off, Persistence and Sustainability: The Demographic Factor in Chinese Growth» (Подъем, сохранение и устойчивость: Демографический фактор в развитии Китая), Asia and the Pacific Policy Studies, т. 3, № 2, 2016 стр. 203–225.

**Настольный теннис как средство двигательной рекреации
работающих граждан**

***Ж.И. Киселева**, старший преподаватель
Оренбургский государственный университет, Россия*

***В.В. Шляпникова**, к.п.н., учитель
ГКОУ «Специальная (коррекционная)
школа-интернат № 2» г. Оренбурга, Россия*

***М.Р. Валетов**, преподаватель
Оренбургский государственный университет, Россия*

Аннотация. Основное средство двигательной рекреации – физическое упражнение, которое улучшит психофизическое состояние и восстановит физиологические процессы работающих граждан. Великое многообразие физических упражнений позволит выбрать те, которые принесут радость и удовольствие от двигательной деятельности. Настольный теннис, в этом случае, может стать одним из основных средств двигательной рекреации работающих граждан. Потому что в него могут играть люди разного возраста и пола, и даже с отклонениями в состоянии здоровья, с возрастными изменениями.

Ключевые слова: работающие граждане, отдых, активный отдых, физическая рекреация, настольный теннис.

Abstract. The main means of motor recreation-physical exercise, which will improve the psychophysical condition and restore the physiological processes of working citizens. A great variety of physical exercises will allow you to choose those that will bring joy and pleasure from motor activity. Table tennis, in this case, can become one of the main means of motor recreation of working citizens. Because it can be played by people of all ages and genders, and even with deviations in health, with age-related changes.

Keywords: working citizens, recreation, outdoor activities, physical recreation, table tennis.

Трудовым кодексом Российской Федерации определено, что работнику предоставляется время для питания и отдыха [9]. Каждый работник должен понимать, что это время не только для восполнения в организме питательных веществ (белков, жиров и углеводов), но и для смены видов деятельности, когда происходят восстановительные процессы в отделах головного мозга [6]. В условиях трудовой деятельности, особенно связанной с малоподвижными условиями труда, речь идет о физической рекреации. Хотя у понятия рекреация (что от латинского слова

recreatio – восстановление) несколько определений, мы рассмотрим как отдых, восстановление сил человека. Физическая рекреация - это двигательный активный отдых с использованием средств физической культуры.

Разнообразие средств физической рекреации можно представить нижеследующими группами:

- физические упражнения (разнообразные по характеру воздействия на организм человека, под музыкальное сопровождение и без, традиционные и современные, элементы видов спорта и сами виды спорта, ходьба, в том числе скандинавская [4], бег и др.);

- естественные силы природы и гигиенические факторы (солнечное излучение, температура воды и воздуха, гигиена труда и отдыха и прочие);

- вспомогательные и дополнительные средства (образовательный аспект физической культуры, который представлен знаниями и умениями, массаж, самомассаж, аутогенная тренировка и др.) [2, 7].

Результат физической рекреации – это получение удовольствия от двигательной деятельности, в процессе которой достигается хорошее психофизическое самочувствие, приподнятое настроение, восстанавливается работоспособность, как умственная, так и физическая. Физическая рекреация с работающими гражданами, как правило, имеет не большие физические нагрузки и не требует значительных волевых усилий, тем не менее, создается мощный дисциплинирующий, тонизирующий и гармонизирующий фон для всех сторон деятельности занимающегося. Отличительная особенность физической рекреации заключается в том, что этот процесс направлен на формирование двигательных навыков во время активного отдыха и воспитание физических качеств человека, в том числе с нарушениями в состоянии здоровья, с нарушениями в состоянии здоровья по возрасту, совокупность которых в решающей мере определяет его физическую работоспособность [8].

Следует отметить, что настольный теннис может быть одним из ведущих средств двигательной рекреации работающих граждан [3, 5].

Настольный теннис - доступный, почти не травмоопасный, увлекательный и зрелищный вид спорта. У настольного тенниса большая история. Для современного настольного тенниса характерно большое разнообразие технических и тактических приемов, хорошая физическая и психическая подготовленность. Во время игры в работу включены большое количество мышц, хотя и без излишнего напряжения, что особо важно для работающих граждан всех возрастных групп [1, 10].

Для организации физической реабилитации с помощью настольного тенниса необходимо приобрести стол для настольного тенниса, ракетки, которые должны быть индивидуальными, мячи и расписать время для игр по отделам (цехам).

В качестве положительных сторон от настольного тенниса стоит отметить:

- неограниченную возрастную категорию;
- возможность заниматься людям с нарушениями в состоянии здоровья, в том числе с изменениями в состоянии здоровья по возрасту;
- во время игрового процесса человек находится все время в движении, при этом активно развиваются и поддерживаются такие качества как внимательность, скорость реакции и ловкость рук;
- не требует специального спортивного зала, можно играть в рекреации, в актовом зале, на улице (по погоде);
- во время занятий настольным теннисом развиваются функциональные системы организма;
- врачи рекомендуют заниматься настольным теннисом людям, у которых имеются нарушения зрения (а так же для профилактики зрительных заболеваний) и повышенное давление. В первом случае, происходит постоянная тренировка зрительных мышц, что способствует их укреплению, во втором – стабилизируется артериальное давление;
- игра в настольный теннис заряжает положительными эмоциями.

Отрицательного воздействия от настольного тенниса не установлено, но могут быть отрицательные эмоции, если игра человеку не по душе, а играть по каким-либо причинам приходится.

Нами был проведен опрос, среди работников проектной организации регулярно занимающихся настольным теннисом в перерывах для отдыха в течение рабочего дня (I группа), а также работников той же проектной организации, не занимающихся настольным теннисом и другими видами двигательной активности (II группа).

Анкетирование представляло из себя следующее:

Здравствуйте! Примите, пожалуйста, участие в опросе.

1. Как Вас зовут?
2. Сколько Вам лет?
3. Какой стаж работы?
4. Как вы опишите свою работу, как малоподвижную, средней подвижности, высокой подвижности.
5. В перерывах для отдыха в течение рабочего времени, что Вы делаете? Перечислите:
6. Вам это нравится?
7. Почему?
8. Как Вы оцените свою работоспособность? Как низкую, среднюю, высокую.
9. Как Вы оцените свое преобладающее настроение? Как хорошее, отличное, приподнятое, подавленное, мрачное, депрессивное, унылое и другое.

10. Занимаетесь ли Вы еще и другими видами двигательной активности вне рабочего времени?

11. Какими?

12. Желаете начать/ продолжать заниматься настольным теннисом в перерывах для отдыха в течение рабочего дня.

Спасибо!

Результаты ответов I группы:

- 100 % заявили, что у них малоподвижная работа;
- 87 % - о хорошей работоспособности;
- 74 % - о хорошем настроении;
- 43 % занимаются еще и другими видами двигательной активности вне рабочего времени;
- 100 % - желают продолжать заниматься настольным теннисом.

Результаты ответов II группы:

- 100 % заявили, что у них малоподвижная работа;
- 59 % - о хорошей работоспособности;
- 47 % - о хорошем настроении;
- 16 % занимаются еще и другими видами двигательной активности вне рабочего времени;
- 52 % - хотели бы осуществлять двигательную рекреацию.

Таким образом, представлена значимость занятий настольным теннисом в виде двигательной рекреации работающих граждан в условиях малоподвижного труда. Представленные данные анкетирования позволяют сделать вывод в необходимости двигательной рекреации для хорошей работоспособности и хорошего настроения. Представлены отличия субъективные о работоспособности и настроении.

Дальнейшее изучение данной темы требует исследования результативности деятельности.

Список использованных источников:

1. Барчукова, Г.В. Теория и методика настольного тенниса : учебник для студ. высш учеб. заведений / Г.В. Барчукова, В.М. Богушас, О.В. Матышин ; под ред. Г.В. Барчуковой. – М. Издательский центр «Академия», 2006 – 528 с.

2. Матвеев, Л. П. Прикладность физической культуры: понятийные основы и их конкретизация в современных условиях // Теория и практика физической культуры. – 1996. – № 7. – С. 42-47.

3. Ольховская, Е.Б. Настольный теннис в физическом воспитании студентов специальной медицинской группы / Е.Б. Ольховская // Международный инновационный журнал «инновационная наука». – 2016. - № 5. – С. 258-259.

4. Польза настольного тенниса для детей и взрослых [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://o-polze.com/polza-i-vred-nastolnogo-tennisa-dlya-detey-i-vzroslyih/> (дата обращения :2019)

5. Сапегина, Т.А., Ольховская Е.Б. Адаптация студентов к факторам профессионально-образовательной среды / Т.А. Сапегина, Е.Б. Ольховская // Педагогический журнал Башкортостана. – 2011. – № 6. – С. 57-63.

6. Сеченов И.М. Рефлексы головного мозга/ И.М. Сеченов. – Москва: АСТ, 2015. – 352 с.

7. Смирнов, В.М., Дубровский, В.И. Физиология физического воспитания и спорта: Учеб. для студ. сред. и высш. Учебных заведений. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2002. – 608 с.

8. Ремизова, В.Ф. Экспертная оценка в диагностике коммуникативной компетентности [Электронный ресурс] / В. Ф. Ремизова, А. Г. Матвеев // Современные проблемы науки и образования. – 2018. – № 5.

9. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 27.12.2018).

10. Шляпникова, В.В. Физическое воспитание обучающихся посредством организации занятий скандинавской ходьбой / В. В. Шляпникова, Л. Ю. Шавшаева // Наука, образование, общество. 2015. № 2 (4). С. 107-113.

11. Шумилина Н.С. Формирование профессионально-этической направленности обучающихся вуза в физкультурно-спортивной деятельности: (учебно-методическое пособие) печ. / Н.С. Шумилина и др. – Оренбург: Оренбург. фил. РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2018. -162с.

12. Шумилина Н.С. Актуализация физкультурно-спортивной деятельности в формировании профессионально-этической направленности личности // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры: материалы научно-методической конференции, 2016. С. 3351-3353.

14. Шумилина Н.С. Об эффективности комплекса педагогических условий формирования профессионально-этической направленности студента вуза // Вестник Оренбургского государственного университета. 2015. № 2 (177). С. 173-177.

УДК 94 (4+7)

**Коммунистический Интернационал в условиях нарастания угрозы
фашизма в Европе в 30-е годы XX века**

*Р.Р. Магомедов, д.и.н., профессор
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Оренбургский государственный педагогический университет, Россия*

Аннотация. Статья посвящена смене тактических установок Коммунистического Интернационала, которые были закреплены в решениях VII конгресса Коминтерна летом 1935 года. Указывается на то, что в деятельности Коминтерна вместо борьбы с социал-демократией определяющим становится создание единого фронта против фашизма. Автором также дается оценка эффективности новой тактики Коминтерна для устранения реальной угрозы войны в Европе.

Ключевые слова: Коммунистический Интернационал, социал-демократия, VII конгресс Коминтерна, фашизм, Народный фронт

Annotation. The article is devoted to the change of tactical attitudes of the Communist international, which were fixed in the decisions of the VII Congress of the Comintern in the summer of 1935. It is pointed out that in the activity of the Comintern, instead of the struggle against social democracy, the creation of a United front against fascism becomes decisive. The author also assesses the effectiveness of the new tactics of the Comintern to eliminate the real threat of war in Europe.

Key words: Communist international, social democracy, VII Congress of the Comintern, fascism, popular front

Сто лет тому назад, в марте 1919 года был создан Коммунистический Интернационал как штаб мировой социалистической революции. В платформе Коммунистического интернационала указывались причины его основания. В частности, в ней подчеркивалось, что дальнейшее развитие революционного движения во всех странах, угроза гибели революции со стороны объединенных сил капиталистических государств, попытки «социал-предательских партий» объединиться, а также необходимость координировать выступления рабочего класса – «все это ведет неизбежно к основанию действительно революционного и действительно пролетарского Коммунистического Интернационала» [2, с. 103]. Далее в ней отмечалось, что Интернационал призван осуществить взаимопомощь рабочих разных стран, так как «без экономической и других видов поддержки пролетариат не в состоянии построить новое общество» [2, 103 – 104].

Особую роль и место в стратегии большевики и Коммунистического Интернационала отводили Германии. Октябрьскую революцию в России В. И. Ленин рассматривал как пролог мировой революции, которая должна была охватить страны Европы в ближайшее время. Все надежды он возлагал на революционный пролетариат Германии, который, по его убеждению, достойно подхватит знамя победы социализма [5, с. 90]. В статье под названием «Перспективы пролетарской революции» Г. Зиновьев сразу после основания Коминтерна также предрекал не-

избежность победы коммунизма во всей Германии «в самые ближайшие месяцы, может быть даже недели». «Движение идет так головокружительно быстро, что можно с уверенностью сказать: через год мы начнем уже забывать, что в Европе была борьба за коммунизм, ибо через год вся Европа будет коммунистической» [3, с. 41 – 42].

Один из видных деятелей Коммунистического Интернационала Д. Мануильский в октябре 1923 г. писал, что победоносная революция в Германии откроет широкие перспективы для хозяйственного и политического укрепления как СССР, так и социалистической Германии [6, л. 4].

В статье «На выучку», опубликованной в одном из большевистских изданий, Д. Мануильский размышлял о пользе победы социалистической революции в Германии для дальнейшего политического и хозяйственного развития СССР. Он указывал на ряд преимуществ, которые получит Советский Союз в результате победы революции в Германии. В частности, он считал, что «рабочая республика Германия» станет всеевропейским революционным бастионом, противостоящим интервенции мирового империализма против СССР. Кроме того, Д. Мануильский выражал уверенность в том, что победа социалистической революции в Германии может иметь большое значение для возможной экономической интеграции развитой в промышленном отношении Германии и «сырьевой России», которая способствует усилению темпов экономического развития обеих стран. Наконец, революция в Германии, по мнению деятеля Коминтерна, не заставит русского «пролетария» идти «на выучку к частному капиталу», а наоборот, он будет учиться у более опытного и высококвалифицированного немецкого рабочего. Д. Мануильский был убежден в том, что «высокопромышленная рабочая Германия является лучшей хозяйственной школой для Советского Союза» [6, л. 7].

Однако коммунистическое движение в Европе потерпело поражение. Ожидания большевиков не оправдались. Более того, в 1933 г. в Германии легитимным путем к власти приходит А. Гитлер и руководимая им НСДРП, вооруженная идеологией социал-шовинизма и расовой ненависти к народам неарийского происхождения. В Европе появляется очаг войны.

Большевистские руководители по-разному объясняли провал попыток экспорта революции на Запад. В частности, поражение Красной Армии в советско-польской войне В. И. Ленин находил в начавшемся мощном национальном подъеме мелкой буржуазии Польши, которая по мере приближения советских войск приходила в «ужас за свое национальное существование» [1, с. 375]. Г. Зиновьев еще в 1919 г. в отсутствии революции в Германии обвинял немецких социал-демократов. «Чем сильнее официальная социал-демократия... тем хуже обстоят дела пролетариата. Это можно считать теперь вполне установленной аксиомой» [4, с. 181].

К сожалению, борьба с социал-демократией стала доминирующей в политической линии Коммунистического Интернационала на долгие годы. Д. Мануильский в своем выступлении на заседании подготовительной комиссии ИККИ по 1-му пункту повестки дня VII конгресса Коминтерна в июне 1934 г. признавал: «Как мы себе представляли развитие раньше? Мы себе представляли, что развитие будет такое: борьба с социал-демократией на исторической арене, класс против класса, буржуазия – пролетариат. И для того чтобы мы возглавили пролетариат, надо разгромить социал-демократию. Мы себе представляли две группы: коммунисты и социал-демократы. Вот мы себе представляли, какие две группы борются между собой. Мы представляли себе, что, в конце концов, мы победим социал-демократию, но вышло не так, как мы думали на VI конгрессе. Социал-демократию разгромили не коммунисты, а фашисты» [2, с. 816].

Далее Д. Мануильский указывал на явный тактический просчет в деятельности Коминтерна, выявившийся в ошибке выбора потенциального врага, угрожавшего не только мировому коммунистическому движению, но, как оказалось, безопасности всего человечества.

Для того чтобы понять суть данного просчета приведем еще одну цитату из вышеназванного его выступления. «Мы до сих пор боролись против социал-демократии. Все наши указания были таковы, что социал-демократия – это наш главный враг. Вопрос заключается в том, что, игнорируя борьбу с фашизмом, мы сосредоточили весь огонь на социал-демократии и считали, что, борясь с социал-демократией, мы тем самым громим фашизм» [2, с. 816].

Новый подход к социал-демократии в условиях насущной потребности сплочения всех антифашистских сил на общедемократической платформе был определен в решениях VII конгресса Коммунистического Интернационала, состоявшегося летом 1935 г. в Москве. Сегодня трудно умалить значение данного форума Коммунистического Интернационала в борьбе за единый пролетарский и Народный фронт против фашизма и угрозы новой мировой войны. В 1935 – 1939 гг. во Франции и Испании был создан Народный фронт, в Китае – единый антияпонский фронт.

Несмотря на отмеченные успехи, Европа и мир в 1939 г. были втянуты в орбиту Второй мировой войны. Было бы исторической несправедливостью взвалить вину «в необуздании» агрессора и нежелании участвовать в создании коллективных гарантий сохранения мира только на Коммунистический Интернационал. Хотя, следует отметить, что непоследовательность деятелей Коммунистического Интернационала в проведении тактики единого фронта стимулировало почву для подозрений со стороны социал-демократов и их лидеров сомневаться в серьезности коммунистов в выборе в качестве приоритета борьбу с фашизмом. Анализ документов Коммунистического Интернационала, непосредственно

касающиеся его деятельности накануне и в дни работы VII конгресса, свидетельствует о том, насколько был болезненным для его руководителей отказ от устоявшихся старых подходов по многим проблемам мирового рабочего движения с учетом новых реалий, которыми характеризовался мир во второй половине 30-х годов XX века. В частности, в принятой резолюции VII конгресса Коминтерна по докладу Г. Димитрова была подчеркнута важность защиты буржуазно-демократических свобод. Однако далее в ней говорилось, что «установление единого фронта рабочего класса – это решающее звено подготовки трудящихся к предстоящим великим боям второго тура пролетарских революций» [7, с. 380 – 381]. Безусловно, в такой редакции политическая установка Коммунистического Интернационала на целую историческую перспективу никак не могла стимулировать консолидацию здоровых сил капиталистического общества на борьбу против растущей опасности со стороны фашизма.

Список использованных источников:

1. В. И. Ленин. Известные документы. 1891 – 1922 гг. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1999. 607 с.
2. Коминтерн и идея мировой революции. Документы. М.: Наука, 1998. 949 с.
3. Коммунистический Интернационал. 1919. № 1.
4. Коммунистический Интернационал. 1919. № 2.
5. Магомедов Р.Р. Германия и ее место в концепции В.И. Ленина о мировой революции. // Реализация компетентностного подхода в сфере инженерной подготовки. Авторская монография. Уфа:НИЦ АЭТЕРНА. С. 87 – 92.
6. Российский Государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ). Ф. 523. Оп. 1. Д. 1.
7. VII конгресс Коммунистического Интернационала и борьба против фашизма и войны (Сборник документов). М.: Политиздат, 1975. 527 с.

УДК 378

Социальная и гуманитарная трансформации информатизации общества как фактор формирования личности студента экономического университета

Ф.Х. Сидикова, ст. преп.

Ташкентский Филиал РЭУ им Г.В. Плеханова

Аннотация. Актуальность статьи определяется необходимостью развития личностного потенциала, формирования социокультурной

компетентности специалиста, использования культуроподобных стратегий профессиональной деятельности в условиях перехода к информационному обществу.

Ключевые слова: глобализация, гуманитарная культура, образование, социализация, удостоверение личности, интересы, ценности, информационное общество, устойчивое развитие, профессиональная компетентность.

Abstract The relevance of the article is determined by the need to develop personal potential, formation of sociocultural competence of a specialist, using culture-like strategies of professional activity in the conditions of transition to information society.

Key word: globalization, humanitarian culture, education, socialization, identification, interests, values, information society, sustainable development, professional competence

Современное высокотехнологичное общество информационных технологий нуждается в образованном и добросовестном человеке, создателе и носителе новых форм общественной жизни для ее воспроизводства и дальнейшего развития. Происходящие в современном обществе перемены не могут не влиять как на саму систему высшего образования, так и на процесс формирования личности молодого специалиста. В данной статье основной задачей является изучение влияния социокультурных трансформаций информационного общества на формирование личности студента экономического вуза.

Научная новизна исследования заключается в рассмотрении социокультурной ситуации в российском обществе в условиях глобализации, которая повлияла на социализацию и выбор ценностных ориентаций молодежи; выявление значимости социально-гуманитарных дисциплин для формирования личности студентов экономического вуза и определение направления внедрения инновационных технологий в процесс преподавания общественных и гуманитарных наук в техническом вузе.

Проблемы, изложенные в данной работе, обусловили необходимость использования междисциплинарного подхода, с помощью которого можно комплексно изучать проблему, используя методы, используемые в социологии, философии, культурологии и психологии, что позволило сопоставить социокультурные преобразования в обществе и технологию формирования личности студента экономического вуза, а также раскрыть их динамику. Теоретическую и методологическую основу исследования составили идеи фундаментальных работ классиков мира и отечественной социально-гуманитарной научной мысли о проблемах современного информационного общества, ценностных ориентациях и принципах формирования образовательных систем, социализации общества.

Социально-гуманитарные дисциплины развивают компетенцию личностно-культурного развития: способность к личностным и предметным размышлениям, саморегуляции, анализу и переоценке личного и профессионального опыта, уважение к историческим традициям и культурному наследию, понимание и принятие эстетических, религиозных, экзистенциальных проблем и решений. Подобное значение социальной компетентности для профессиональной деятельности экономического специалиста в современном мире ставит задачу широкого обсуждения педагогическим сообществом форм и содержания социологического образования на всех уровнях высшего экономического профессионального образования.

Студенческая молодежь - это особая социально-демографическая группа, сходная по своему характеру с деятельностью, интересами и направленностью социальной группы интеллектуалов и специалистов. Он находится в процессе становления социально зрелым и имеет такие особенности, как социальная мобильность, социальная активность, склонность к инновациям, повышенный адаптационный потенциал, необходимость самоидентификации и самореализации. Основной практической проблемой социализации является прогнозирование социального развития молодежи. Какие ценностные ориентации они предпочитают выбирать, что в их поведении потенциально может угрожать обществу и что должно поддерживаться как новаторское. Очень важным в этом процессе является разумная позиция агентов социализации.

Высшая школа является одним из влиятельных агентов социализации. Именно в старшей школе человек получает профессиональные знания и во многом формирует свою социальную и культурную самобытность. Обозначим основные проблемы существования студента в современной инфосфере: реализованная в последней трети XIX века дилемма «человек-техника» приобретает иной масштаб из-за своей другой качественной сущности; партнер человека больше не просто машина, а высокоинтеллектуальная машина, которая способна выполнять те же действия, что и человек, но не имеет биологической характеристики; вопрос создания искусственного интеллекта становится все более актуальным; межкультурная коммуникация все чаще осуществляется внутри инфосферы; для детей и молодежи виртуальная реальность является неотъемлемой частью социокультурной реальности; процессы социализации и инкультурации также не могут происходить вне информационных и компьютерных технологий (принимая во внимание установку российского правительства для информатизации, существующие федеральные документы и правительственные программы); увеличивается зависимость человека от артефактов инфосферы, например, интернет-зависимости, синдромов азартных игр и т. д.

Информационные технологии, которые активно внедряются в учебный процесс (как в среднем, так и в высшем образовании), являются дополнительным убедительным фактором для молодежи в пользу виртуального общения. В последние годы в исследованиях молодежи особое внимание уделяется изменениям в системе ценностных ориентаций, жизненных целей и планов современных студентов в направлении большей прагматизации, «адаптации» к условиям социальной среды. Меркантилизм и ориентация на реализацию потребительского поведения становятся доминирующими в большинстве студенческой молодежи под влиянием западных стандартов жизни, в то время как высшее образование рассматривается большинством как средство материального и статусного самоопределения. «Тем временем отдельные преподаватели университетов и исследователи делают шаг вперед, чтобы испытать инновационный опыт в своих классах, справиться со сложностью и достичь целостности в развитии знаний» [13]. Изменения в российском обществе, связанные с общей экономической и социокультурной глобализацией, также влияют на процесс социализации молодого поколения. Одним из важнейших результатов социализации является приобретение социокультурной идентичности. Социокультурная идентичность - это динамичное состояние поиска консенсуса в отношении оценки их собственного поведения среди членов группы или сообщества и принадлежности к определенной культуре. Социокультурная идентичность представляет собой индивидуальное восприятие себя как члена определенной социальной и культурной группы и тесно связана с утверждением и принятием тех ценностей, норм и идеалов, которые характерны для этой группы при принадлежности к определенной социокультурной группе.

Формирование идентичности является одним из механизмов социализации и аккультурации индивида, когда ценности, нормы и идеалы определенных социокультурных групп, к которым индивид принадлежит или хочет принадлежать, усваиваются как их собственные. Это длительный и, к сожалению, не всегда регламентированный процесс, результаты которого не всегда могут удовлетворить конкретное общество. Механизм идентификации - это, прежде всего, оценка реальных обстоятельств жизни или специфики, иная ситуация, которая стала проблемной для молодого человека, неопределенной или неизвестной, то есть она связывает их с некоторыми идеальными идеями, которые определяют поведение того, что должно быть или что желательно, возможно или уже произошло.

В современном многополярном и мультикультурном мире поиск идентичности их идентичности становится наиболее неотложным требованием для выживания и адаптации к этому быстро меняющемуся миру, требованием, которое определяет формирующуюся систему ценностей. «В динамичном мире стабильная социальная идентичность

принципиально невозможна ... Наступает эра нормализации нестабильных состояний социальной идентификации личности. И этот процесс следует воспринимать как социальный факт ». [14, с. 27-30]. Вместе с быстрыми и часто негативными изменениями в мире и обществе, расширением влияния и ростом возможностей средств массовой информации человек ощущает нестабильность своего существования. Кризис общества приводит к кризису идентичности. Особенностью современного мира, часто оцениваемого как его кризисное состояние, является, как отмечает З. Бауман, уязвимость и ненадежность современных условий жизни. Это сочетание личного опыта «незащищенности (работа, существующие права и средства к существованию), неуверенности (в их сохранении и будущей стабильности) и отсутствия безопасности (свое тело, свое« я »и их продолжения: собственность, соседи, вся община) ». [3, с. 173]

Понятие «информационное» общество тесно связано с понятием «информационная культура», которое можно рассматривать в широком и узком смысле этого слова. В широком смысле информационная культура включает в себя степень совершенствования информационных технологий, результаты этих технологий и степень развития личности. С точки зрения совершенствования технологий предполагается, что информационные технологии проникают во все сферы человеческой деятельности: экономику, политику, искусство, образование, жизнь и т. Д. В узком смысле информационная культура связана с способом овладения информацией. , Можно говорить об информационной культуре личности, которая включает в себя: принципиально другой тип общения - виртуальный; свобода доступа к любой информации в быстро расширяющейся инфосфере; новый тип мышления, который подразумевает акцент на самообучении и самообразовании благодаря доступности различных типов информации, включая образовательные услуги. Характер изучаемых процессов привел к применению различных методологических подходов и методов. В дополнение к общим научным принципам и методам использовался ряд методологических подходов: исторический, структурно-функциональный, системный, культурно-антропологический, а также систематизация, классификация, актуализация и специальные методы прикладных социологических исследований, такие как контент-анализ, интервью и наблюдения. На определенных этапах исследования применялись общенаучные принципы и методы: принципы полноты и преемственности, а также такие методы, как статистический анализ, синтез, индукция, дедукция и т.

Социально-гуманитарные дисциплины дают будущим специалистам шаг за шагом [15]. Постоянно пытаюсь адаптироваться к быстрым переменам, молодой человек испытывает необходимость постоянно выстраивать свою индивидуальность, восстанавливать чувство своего «я». Но приобретение идентичности в новых условиях уже не является полным

процессом, его недостаточно для жизни в этом быстро меняющемся обществе, и человек снова и снова пытается найти свое место в мире. Одно из средств материального и статус самоопределения молодого человека является системой высшего образования. Система образования должна выполнять функцию социализации поколений, то есть интеграции молодого поколения в систему ценности и нормы общественной жизни, в культуру цивилизации; в мир профессиональных знаний и навыков. Проблема формирования социокультурной идентичности личности, условий и механизмов самого процесса идентификации в нашей стране в настоящее время приобретает все большую актуальность как одна из важнейших проблем современного общества в целом и одна из задач высшего образования. Эффективность подготовки будущего специалиста в современном университете оценивается по наличию профессиональных, социальных, индивидуальных и личных компетенций, в том числе способности видеть социокультурный контекст деятельности, работать в команде, создавать благоприятную социальную среду и человеческие отношения, доступ к различным источникам информации, улучшение жизни.

Эти цели могут быть достигнуты только при использовании широкого спектра социальных и гуманитарных дисциплин на всех уровнях образовательной практики. Значительную роль может сыграть социологическая подготовка в высшем образовании, которая позволяет получить целостное представление об обществе и человеке как субъекте социальных изменений. Приобретение социальных компетенций имеет особое значение в высшем техническом образовании, которое готовит специалистов, которые обслуживают и развивают технологические основы современной цивилизации. В современных условиях экономический специалист не может быть обеспеченным и успешным, если у него есть только технические и технологические знания и не знает гуманитарных проблем, коммуникационных стратегий, не обладает социальными навыками и культурными компетенциями. Становится очевидным «... важность концептуальных и организационных изменений в высших учебных заведениях ... более гибких организационных форм, более специализированных образовательных предложений и концепций обучения в течение всей жизни ...» [16].

Социально-гуманитарный компонент является неотъемлемой частью профессиональной культуры инженера, поскольку определяет социально приемлемую траекторию его научных исследований и технических проектов, пути их реализации и практического применения. Задачей высшего экономического образования является, прежде всего, подготовка высококвалифицированных инженерных кадров, иногда их называют научно-технической элитой общества. Но, по нашему мнению, само состояние современного общества и место инженера в структуре этого

общества все еще требует нового мышления. Значение глобализации и связанных с ней проблем, транзитивность общества, динамизм социальных процессов, усложнение взаимодействия в системе «общество-группа-личность» подчеркивают уровень преподавания социальных и гуманитарных наук в не- ядро, экономический университет. Поскольку система высшего образования формирует некую элиту общества, в этом случае техническое общество не может быть безразличным к тому, каков социокультурный потенциал будущего специалиста, каковы его ценности, идеалы и нормы, насколько они отвечают требованиям общества и смогут ли они служить общему развитию общества, или это развитие замедлится.

Анализ социокультурных трансформаций, выявление тенденций гуманизации и гуманизации экономического образования, особенностей социализации и идентификации молодежи показывает необходимость внедрения социально-гуманитарных знаний как необходимого образовательного компонента в формировании современных специалистов. Результатом этого анализа являются следующие выводы: современное постиндустриальное общество строит новую систему оценок; его технология расширяет контроль человека над природой, трансформирует социальные отношения и восприятие людей, и возникает новый тип культуры. Сущность новой культуры проистекает из разрушения систем, характерных для классического индустриального общества, которые внешне определяют жизнь индивида. Человек перестает быть элементом технологических, экономических или политических систем, где его деятельность строго определяется внешними качествами по отношению к его личной культуре. Эта жесткая детерминистическая схема не просто ослабевает, возникает принципиально новая ситуация, означающая, что социально-экономическое развитие зависит уже от состояния духовного мира индивида, от его развития и социально-культурных устремлений. Постиндустриальные преобразования усложняют процесс формирования социокультурной идентичности личности, условий и механизмов самого процесса идентификации в нашей стране в современных условиях. Задачи воспитания молодого поколения, его социализации в системе высшего профессионального образования являются сложными. Повышение роли социально-гуманитарного компонента высшего профессионального образования ознаменует появление новой образовательной парадигмы: цель высшего образования состоит не в передаче существующих знаний и навыков, а в воспитании готовности решать возникающие проблемы на основе полученных знаний, постоянно переучивать и реструктурировать, уметь реагировать на меняющиеся условия жизни. Такое понимание профессиональной компетентности означает обладание специалистами в любой сфере деятельности, обладающими навыками анализа социокультурных последствий и перспектив их деятельности, социального контекста их проектов, прогнозирования их собственной карьеры и

личностного роста. Эти навыки позволят выпускнику освоить любую профессиональную сферу, даже если они далеки от сферы его начальных интересов, и позволят выстроить эффективные стратегии дополнительного образования непосредственно на новом рабочем месте или в системе дополнительного образования. Реализация вышеуказанной концепции социально-гуманитарного образования в техническом вузе предполагает повышение профессиональной компетентности и личностный рост будущих специалистов.

Формирование новых образовательных технологий в российской системе образования направлено на создание новых принципов измерения рабочей нагрузки (модулей), оценки качества подготовки специалистов (компетенций) и характеристики результатов обучения (образовательных профилей). Чтобы достичь нового качества профессиональной подготовки, следует помнить о «четырех основных целях высшего образования в современном мире: подготовка к успешному выходу на рынок труда, достижения в области социальных наук, образования и гуманитарных исследований, развитие активной жизненной позиции; личное развитие; поддержание широкой базы передовых знаний »[12].

Список использованных источников:

1. Белл Д., «Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования », пер. с английского; V.L. Иностранцы, под ред. 2-е изд., М.: Академия, 1999.
2. Гидденс А., «Последствия современности», Кембридж: PolityPress, 1991.
3. Тоффлер А., «Футурошок», пер. с английского; Санкт-Петербург: Lan, 1997.
4. С. Нора и А. Минк, «Informatisation de la societe», Paris: Documentation Francoise, 1978.
5. Z. Bauman, «Настоящая современность», пер. с английского; Ю.В. Асачаков, ред. Санкт-Петербург: Питер, 2008.
6. Ф. Фукуяма, «Конец истории и последний человек», пер. с английского М.Б. Левин; М.: АСТ, 2005.
7. Х. Маркузе, «Одномерный человек», в «Американской социологической мысли: тексты», пер. с английского; В.И. Добренко ред. М.: Республика, 1994.
8. Х. Ортега-и-Гассет, «Восстание масс», в «Эстетике. Философия культуры: тексты // Пер. с испанского; М.: Искусство, 1991.
9. Седат ЧЕРЕЧИ Мустафа Кемаль, «Современные образовательные методы общения: психологические воздействия», Международный журнал «Новые тенденции в образовании и их значение», вып. 8, вып. 2, апрель 2017 г.

10. М. Кастельс М., «Информационный век: экономика, общество, культура», пер. с английского; О.И. Шкаратан, ред. М.: Логос, 2002.

11. Б.А. Сазонов, «Болонский процесс: современные проблемы модернизации российского высшего образования», М.: FIRO, 2006.

12. Г. Техедор, Дж. Сегалас, М. Росас-Касальс, «Трансдисциплинарность в высшем образовании для устойчивости: как дискурсы приближаются к инженерному образованию», «Журнал чистого производства», вып. 175, с. 29-37, 20 февраля 2018 г. Получено по адресу: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.11.085>

13. Е.Г. Данилова и В.А. Ядов, «Нестабильная социальная идентичность как норма современного общества», Социологические исследования, 2004, № 10, с. 27-30.

14. Р.К. Хабибулин и О.С. Дейнека, «Феномен постматериалистических ценностей и проблема политической стабильности», «Современные проблемы науки и образования», 2015, № 1.

УДК 338.12

Подходы к статистическому изучению макроэкономических показателей постсоветских стран

А.П. Цыпин, к.э.н., доцент

Самарский государственный экономический университет, Россия

Аннотация. Настоящая статья посвящена расширению методологии направленной на изучение долговременной динамики ключевых макроэкономических показателей постсоветских стран. Важнейшим результатом, полученным в ходе исследования, является доказательство роста различий в уровнях ВВП на душу населения рассматриваемых республик по мере удаления от точки бифуркации (1991 год).

Ключевые слова: статистика, макро-динамика, макроэкономические показатели, постсоветские страны, тенденция, факторы.

Abstract. The present article is devoted to deepening of methodology of the long-term dynamics of key macroeconomic indicators of the Post-Soviet countries directed to studying. The major result received during the research is the proof of growth of differences in the GDP levels per capita of the considered republics in process of removal from a bifurcation point (1991).

Keywords: statistics, macro-dynamics, macroeconomic indicators, Post-Soviet countries, trend, factors.

Рампад Советского Союза и последующая трансформация экономики 15 республик являются уникальным событием в истории человечества [10]. Разрушение основ социалистического строя и формирования институтов рыночной экономики сопровождалось в данных странах зарождением новых, до этого не существовавших, процессов и явлений. Рассматриваемый прецедент требует не стандартных подходов к изучению факторов приведших к распаду СССР и последствий отразившихся на социально-экономической жизни населения этих государств. В этой связи считаем, что изучение макроэкономических показателей постсоветских стран в динамике является актуальной задачей статистической науки.

Рассматривая теоретико-методологические подходы к изучению динамики развития постсоветских стран, можно указать на ряд авторов, занимавшихся этой тематикой: Авдеева Е.С. [1], Вардомский Л.Б. [2], Гайсумов З.Х. [3], Герасимова Р.Г. [4], Косикова Л. [5], Павлов К.В. [6], Плышевский Б.П. [7], Шарипов М.М. [11]. Опираясь на научные изыскания приведенных авторов можно выделить цель настоящего исследования, которая заключается в формировании подходов к исследованию динамики макроэкономических показателей постсоветских стран.

Прежде чем приступить к рассмотрению сущности проведенного исследования необходимо указать, что к постсоветским странам мы относим не все государства, входившие в СЭВ, а лишь республики, включенные в состав СССР [8]. Данный выбор обусловлен некоторыми важными факторами и прежде всего это единство социально-экономической политики проводимой в Советском Союзе, территориальная близость («страны совместных границ» или «совместного соседства»), исторически сложившиеся взаимосвязи между совокупностью выделенных стран. Необходимая для проведения исследования информация по макроэкономическим показателям была взята из статистического ежегодника серии «Народное хозяйство СССР», базы данных Всемирного банка и официальных сайтов национальных статистических служб.

В настоящее время, является очевидным тот факт, что руководство СССР проводило политику сглаживания различий между членами союза. Это выражалось в размещении новых производств на территории всей страны, повышение уровня и качества жизни (здравоохранение, образование, культура и спорт), наполнение экономики отстающих стран дотациями и т.д. Результатом всех мероприятий является рост макроэкономических показателей по всем 14 республикам союза и на момент распада каждая из них обладала определенным запасом воспроизводимого, природного и человеческого капитала. Наличие этих ресурсов позволило осуществить переход к рыночной экономике, а

сформированная структура экономики прослеживается в ряде стран посей день [9].

Встает вопрос, как определить этот «абстрактный» средний уровень развития постсоветских стран? Ответ, на который, находится в области анализа макроэкономических показателей отраженных в системе национальных счетов (до распада союза Балансе народного хозяйства).

Обратимся к данным БНХ и проанализируем вариацию национального дохода на душу населения по 14 союзным республикам (рисунок 1).

Разница между минимальным значениям равным 1686 долл. США (ТЖК) и самым большим 4828 долл. США (RUS) составлял 3141 долл. США, по видимому это значительная разница с учетом того что среднее значения составляло 3320. Для оценки величины разброса рассчитывается коэффициент вариации, который в данном случае равен 31%.

Очевидно, по одному показателю трудно судить о вариации, обратимся к величине доходов бюджета республик на душу населения в 1989 году, в данном случае коэффициент равен 35%. Получаем, что несмотря на все усилия руководства СССР, в уровне социально-экономического развития республик существовали различия.

Рисунок 1 - Вариация значений произведенного национального дохода на душу населения в республиках СССР в 1988 году, долл. США на человека (Примечание: курс национальной валюты в 1988 году составлял 0,58 рублей за 1 доллар)

Для анализа величины расхождений социально-экономических показателей после распада союза построим диаграмму под названием «ящик с усами», которая характеризует изменение среднего значения ВВП на душу населения и вариацию его значений внутри каждого года по 15 республикам СССР (рисунок 2).

На рисунке отчетливо прослеживается тенденция к росту среднего значения и увеличение его вариации, очевидно, что чем больше проходит времени с момента распада, тем в большей степени различаются значения ВВП на душу населения постсоветских стран. Также имеет место смена лидеров, так в начале трансформационного перехода (1990-е годы) максимальный уровень показателя наблюдался в РФ, но уже к началу 2000-х годов на первый план выходят страны Балтии, в последние 3 года лидирующие позиции удерживает Эстония.

Рисунок 2 – Изменение вариации ВВП на душу населения по совокупности постсоветских стран, долл. США на человека

Однофакторный дисперсионный анализ приводит к фактическому значению F-критерия Фишера равного 7,27 при $p < 0,05$, это указывает на различие в средних значениях и влияние фактора времени на их уровень, таким образом, сделанное нами предположение приобретает формализованный вид.

Стоит отметить еще одну особенность характерную приведенным данным, а именно снижение среднего значения в 2009 году, что соответствует влиянию мирового финансового кризиса 2008 года и падение уровня в 2015 году, это очевидно связано с введением санкций против России и значительной девальвацией рубля. Последние события косвенно указывает на вес РФ в регионе, т.е. проблемы, возникающие в экономике этой страны, транслируются на близлежащие республики.

Еще одним показателем, указывающим на значительный разрыв в социально-экономическом развитии постсоветских стран, является коэффициент вариации по годам (рисунок 3).

Рисунок 3 – Изменение значения коэффициента вариации ВВП на душу населения постсоветских стран, %

Приведенные на рисунке 3 значения фиксируют рост коэффициента вариации, но в 2010-х имеет снижаться, которое в прочем не достигает уровня советского периода (1990 г.). Это снижение вариации значений признака можно объяснить благоприятной конъюнктурой цен на мировом рынке углеводородов, а так как экономика некоторых крупных стран из приведенной совокупности «завязана» на этом ресурсе, то сложившиеся условия положительным образом отразились на уровне жизни граждан и осте экономики постсоветских стран на этом временном интервале.

Подводя итог проведенного исследования можно сделать вывод, что несмотря на значительную разработку статистического инструментария анализа временных рядов остается возможность применять нестандартные подходы к изучению многомерных динамических рядов, особо это важно при рассмотрении новых процессов и явлений проявляющих сложную динамику.

Список использованных источников

1. Авдеева Е.С. Россия и страны постсоветского пространства: состояние экономик и внешнеторговые связи в 2013 году / Е.С. Авдеева, В.В. Варапаева // Вестник Поволжского института управления. – 2014. – № 6 (45). – С. 24-33.
2. Вардомский Л.Б. Социально-экономическое развитие постсоветских стран: итоги двадцатилетия: монография / Л.Б. Вардомский, Е.М. Кузьмина, А.Г. Пылин, Л.В. Фокина, Л.С. Савостина, А.В. Шурубович, З.А. Дадабаева. – М.: ИЭ РАН, 2012. – 400 с.

3. Гайсумов З.Х. Оценка стратегии России в отношении стран постсоветского пространства / З.Х. Гайсумов // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. – 2015. – № 2 (37). – С. 129-133.

4. Герасимова Р.Г. Страны постсоветского пространства: 20 лет по пути трансформации (некоторые итоги) / Р.Г. Герасимова // Современная Европа. – 2011. – № 1 (45). – С. 47-56.

5. Косикова Л. Экономическое взаимодействие России со странами СНГ и реструктурирование постсоветского пространства: новые условия и задачи / Л. Косикова // Российский экономический журнал. – 2003. – № 11-12. – С. 46-57.

6. Павлов К.В. Процессы и формы модернизации экономики на постсоветском пространстве / К.В. Павлов, В.И. Ляшенко, Е.В. Котов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 6 (291). – С. 14-26.

7. Плышевский Б.П. Развитие бывших советских республик в условиях рынка: экономико-статистический обзор / Б.П. Плышевский // Вопросы статистики. – 2016. – № 12. – С. 75-86.

8. Цыпин А.П. Методология исследования исторических временных рядов макроэкономических показателей постсоветских стран // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2018. – № 3 (161). – С. 34-42.

9. Цыпин А.П. Применение исторического метода периодизации в анализе макроэкономической динамики постсоветских стран // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2018. – № 5. – С. 143-156.

10. Цыпин А.П. Статистический анализ трансформации экономики России : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Оренбург. гос. аграр. ун-т. Оренбург, 2005. – 18 с.

11. Шарипов М.М. Некоторые теоретические аспекты развития рыночной экономики в странах постсоветского пространства / М.М. Шарипов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2009. – № 2. – С. 193-202.

Секция 3. Актуальные проблемы и современные тенденции в финансовом секторе страны и ее регионах

УДК: 336.71 (575.1)

Перспективы развития инновационных банковских технологий в Республике Узбекистан

*А.А. Азларова, к.э.н., доцент
Ташкентский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*М.М. Абдурахманова, к.э.н., доцент
Ташкентский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Республика Узбекистан*

Аннотация. В данной статье рассматриваются перспективы развития инновационных банковских технологий коммерческими банками Республики Узбекистан, оцениваются их роль и возможности их усилия в развитии экономики Узбекистана. Методы исследования основываются на общенаучных и специальных методах познания. В частности, на основе методов функционального и системного анализа, осуществлен комплексный анализ развития инновационных банковских технологий в республике Узбекистан. Выявлены особенности и перспективы развития инновационных банковских технологий в республике Узбекистан.

Ключевые слова: платежная система, дистанционное банковское обслуживание, банковский маркетинг, банк-клиент, интернет-банкинг, SMS-банкинг, IT-разработки, инновация, мобильный банкинг.

Abstract. This article discusses the prospects for the development of innovative banking technologies by the commercial banks of the Republic of Uzbekistan, evaluates their role and the possibilities of their efforts in the development of the economy of Uzbekistan. Research methods are based on general scientific and special methods of cognition. In particular, on the basis of functional and system analysis methods, a comprehensive analysis of the development of innovative banking technologies in the Republic of Uzbekistan was carried out. The features and prospects of development of innovative banking technologies in the Republic of Uzbekistan are revealed.

Keywords: payment system, remote banking services, bank marketing, bank-client, Internet banking, SMS-banking, IT-development, innovation, mobile banking.

Технологизация банковского дела происходит в контексте информационных технологий, что обеспечивает всесторонний и комплексный охват банковского бизнеса.

Технологизация банковского бизнеса базируется на ряде основных принципов:

- модульные конфигурации для реализации различных операций позволяющие адаптировать их к потребностям клиентов;
- программно-технические комплексы и аппаратные средства взаимодействующие с внешними средствами;
- высокая функциональность и масштабность модульных комплексов для обеспечения высокого потенциала бизнес-процессов в режиме онлайн и едином пространстве;
- высокая алгоритмизация модульных бизнес-процессов банка и совершенствование системы реинжиниринга;

Термин «банковская технология» вошел в деловую практику относительно недавно. Еще десять - пятнадцать лет назад его просто не существовало. Это было обусловлено достаточно жестким регулированием отечественной банковской системы, что не давало возможности развивать техническую базу для инвариантной реализации принятых схем работы и предоставления услуг. [7, с 342].

В результате постоянных технологических изменений и разработки банковских продуктов на основе инновационных IT-решений банковский сектор, его услуги и операционные модели обновляются, улучшаются и совершенствуются. Уже сегодня облик банковской системы практически полностью меняется и трансформируется.

Современному рынку присуща острая конкуренция за сферы привлечения и приложения денежного капитала банков. В связи с этим весьма актуальна проблема расширения и развития инновационных банковских технологий.

В этой связи, Президент Ш.М.Мирзиёев отметил: «Самой главной проблемой в банковской системе сегодня является то, что 83 процента капитала банков принадлежит государству. Это препятствует здоровой конкуренции в банковском секторе и негативно влияет на качество оказываемых услуг.

Правительству и Центральному банку следует при содействии международных финансовых институтов разработать долгосрочную стратегию по развитию банковско-финансовой системы.

Мы будем поэтапно сокращать долю государственных банков за счет притока в банковскую систему частного и иностранного капитала. Это, в свою очередь, будет способствовать улучшению конкурентной среды в сфере деятельности банков, качества и культуры кредитования.

Развитие финансовых рынков, в том числе фондового, должно стать одной из главных наших целей в новых экономических условиях.

Необходимо и дальше расширять спектр современных банковских услуг за счет внедрения новых финансовых инструментов и выпуска облигаций, а также развития сферы на основе передовых информационных технологий».[5]

Как известно, совокупное воздействие трех факторов в банковской отрасли усиливается благодаря тому, что они часто взаимодействуют между собой. Например, продвинутое и оцифрованное технологические изменения создают новые возможности для комфортного обслуживания клиентов, которые, в свою очередь, способствуют дальнейшему инвестированию в развитие технологий и расширяют спектр предоставляемых банковских услуг.

Однако на современном этапе вопросы безопасности и снижения банковских рисков становятся более чем актуальным.

Связи с чем клиенты банка недостаточно полагаются на уровень обеспечения безопасности банковской сети и использует как классические и инновационные дополнительные программные продукты защиты информации, в основе которых по-прежнему остается использование ЭЦП (электронно цифровой подписи).[2]

На сегодняшний день в нашей республике в области широкого внедрения систем дистанционного обслуживания банковских счетов опережающими темпами развиваются системы мобильных платежей. Посредством таких систем осуществляются, в основном, платежи за услуги операторов мобильной связи и интернет- провайдеров, а также за потребление электроэнергии и природного газа, налоговые и другие обязательные платежи.

В этом плане и актуальна анализ дистанционного банковского обслуживания клиентов страны, технологии предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом (то есть без его визита в банк), чаще всего с использованием компьютерных и телефонных сетей (рис.1).

Рисунок 1 - Количество пользователей систем дистанционного обслуживания банковских счетов в Республике Узбекистан, в тыс. (по состоянию на 1 января)

Как видно из рисунка 1, количество пользователей систем дистанционного обслуживания банковских счетов по состоянию на 1 января 2018 года по сравнению с началом 2017 года увеличилось в 2,2 раза и достигло 4,5 млн. Из них количество физических лиц, пользующихся дистанционными услугами – более 4,2 млн., а количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составило 228 тысяч. [8, с 72]

Технологизация форм ДБО в основе которых лежит экономический безопасность и информационный защищенность способствовала совершенствованию банковского бизнеса, росту конкурентоспособности банковского обслуживания.

После того как была проведена оптимизация продажи банковского продукта, банк должен определять сравнительные преимущества и целесообразно использовать треугольник ценности, который представляет собой равновесное сочетание трех элементов (цена, качество продукта, обслуживание клиентов) (рис. 2).

Рисунок 2 – Треугольник ценности.

Мировая практика показывает, что успешным является тот банк, который стремится добиться конкурентных преимуществ по одному или двум направлениям, но не по трем (стремление создать продукт для всех и попытаться обеспечить его ценность по всем трем направлениям приводит к провалам). Например, потребители, которые нуждаются в подходящем и более персонифицированном продукте, готовы приобретать его по более высокой цене.

Для отечественных банков наиболее перспективными направлениями диверсификации продуктов в целях расширения клиентской базы является мультиканальное предоставление услуг, расширение сотрудничества с так называемыми «банковскими агентами».

Исходя из вышеизложенного, можно сделать ряд следующих выводов для развития инновационных банковских технологий в Республике Узбекистан:

1. Инновационные IT-разработки позволяют автоматизировать процессы осуществления электронных платежей и электронной коммерции, предоставляя более широкие возможности своим клиентам в ведении бизнес-проектов, а также населению в их финансовых операциях, например, по вкладам. В первую очередь, это относится к широко распространенным сегодня сервисам оплаты коммунальных услуг за счет расширения оперативных электронных платежей, расходов мобильной связи и многого другого. Вообще, последние пять лет развития отечественного банковского бизнеса характеризуются появлением новых финансовых технологий, из чего и формируются сейчас электронные услуги банков и их продуктовые линейки. Этот сегмент розничного банковского бизнеса обусловлен, прежде всего, экономическим значением розничных услуг самих банков и деятельностью их клиентов, что повышает межбанковскую конкуренцию. Банки должны научиться использовать различные каналы, которые могли бы «подстраиваться» под изменения на рынке банковских технологий.

2. Более эффективной деятельности банков, как констатируют отечественные аналитики, будут способствовать проведение маркетинговых исследований на рынке розничных услуг и формирование на их основе банковского портфеля дистанционных продуктов и услуг. В результате точность и персонализация в предложении финансовых и интерактивных услуг прослеживаются сегодня у многих банков.

3. Сегментирование и диверсификация банковских продуктов могут стать основными факторами укрепления позиций банков на банковском рынке.

4. Использовать треугольник ценности, который представляет собой равновесное сочетание трех элементов - цена, качество продукта, обслуживание клиентов.

5. Для коммерческих банков Узбекистана наиболее перспективными направлениями диверсификации продуктов в целях расширения клиентской базы является мультиканальное предоставление услуг.

В общем развитие инновационных технологий в банковском секторе не создает новых видов рисков - он увеличивает подверженность банковским рискам и вносит разнообразие в их структуру. Учитывая это обстоятельство, банки должны быть готовы усилить управление такими видами рисков, как операционный, правовой и репутационный, а также стратегический. Кроме того, система внутреннего контроля банков должна быть способной охватывать качество использования банком информационных технологий, в том числе каналов связи, взаимоотношения с провайдерами, надежность и эффективность информационной безопасности.

Список использованных источников:

1. Закон Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности» от 25.04.1996г., №216-I.
2. Закон Республики Узбекистан «Об электронных платежах» от 16.12.2005г., № ЗРУ-13.
3. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» от 07.02.2017г., №УП-4947.
4. Постановление Президента Республики Узбекистан №ПП-3620 от 23.03.2018 г. «О дополнительных мерах по повышению доступности банковских услуг».
5. www.president.uz. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису. 28.12.2018
6. Лаврушин О.И. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент): Учебник. – М.: Юристъ, 2002. – 820 с.
7. Банковское дело. / Под ред. Колесникова В.И. Кроливецкой Л.П. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 342 с.
8. <http://cbu.uz>. Годовой отчет Центрального банка Республики Узбекистан за 2017 год
10. <http://www.stat.uz/>
11. [http:// www.finance.uz/](http://www.finance.uz/)
12. <http://www.lex.uz/>

УДК 330.322

Определение понятия «инвестиционный процесс» и подходы к его пониманию

*С.С. Акимов, старший преподаватель
Оренбургский государственный университет, Россия
В.А. Трипкош, к.т.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные подходы к понятию «инвестиционный процесс». Определена взаимосвязь инвестиционных процессов с инвестиционной деятельностью и инвестиционной политикой, а также с инвестиционным климатом. Показана важность применения статистических методов и моделей для определения основных показателей инвестиционного процесса.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, инвестиционный климат.

Abstract. This article discusses the main approaches to the concept of "investment processes". The interrelation of investment processes with investment activity and investment policy, as well as with the investment climate has been determined. The importance of applying statistical methods and models for determining the main indicators of the investment process is shown.

Keywords: investment process, investment climate.

Инвестиционная деятельность и в прошлом, и в настоящее время играет значимую роль в процессе развития любой деятельности. Инвестиции создают базис для производства, торговли и сферы услуг, инвестиционные процессы являются ключевым фактором в развитии цифровой экономики[1].

Вместе с тем, несмотря на важность и значимость инвестиционных процессов как таковых, существуют некоторые темные места в определении и понятии рассматриваемого термина. Данное понятие является, с одной стороны, достаточно часто используемым в литературе, а с другой стороны различные авторы его определяют по-разному.

В.Ю. Синявин, А.В. Кулаженкова в своей [15] работе делают широкий обзор понятий «инвестиции», «инвестиционная деятельность» и «инвестиционные процессы». Приводя этот обзор, они приходят к выводу, что ряд ученых не делают различий между пониманием «инвестиционная деятельность» и «инвестиционные процессы», а смешивают их. В работе показано, что под данным понятием чаще всего понимают вложение инвестиций, реализацию инвестиций и совокупность всех действий, связанных с инвестированием. Приводятся и конкретные примеры, У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер и Д.В. Бейли под инвестиционной деятельностью понимают процесс управления инвестициями [17], а С.М. Васин и В.Ю. Синявин дают такое определение: «Инвестиционная деятельность представляет собой процесс размещения инвестиций и управления ими в интересах получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [3].

Одной из особенностей определения понятия «инвестиционный процесс» заключается в том, что данное определение может трактоваться как весьма узко, так и широко. Под широким трактованием данного определения понимается некое общее название различных элементов инвестирования в целом – совокупность понятий «инвестиционный климат», «инвестиционная активность» и «инвестиционная привлекательность». М.Г. Лапаева и С.А. Байтлюв [6] отмечают, что важнейшим фактором развития инвестиционных процессов является повышение инвестиционной привлекательности, которая, в свою очередь, складывается из инвестиционного потенциала и инвестиционного риска, и все это является составляющими инвестиционного климата.

Отметим, что инвестиционные процессы имеют место, как на макро, так и на микроуровне, но сущность их от этого не меняется. Инвестициями занимаются и физические и юридические лица, либо самостоятельно «напрямую», либо через финансовых посредников, в качестве которых могут выступать различные финансовые институты в первую очередь банки. Такие посредники формируют некий диверсифицированный инвестиционный портфель с учетом инвестиционной привлекательности, инвестиционного климата с максимальной выгодой для инвестора. [5]

Особое мнение о сущности инвестиционных процессов приводят Ю.В. Матвеев и К.Ю. Матвеев [7], которые под данным понятием подразумевают систему эколого-социально-экономических отношений, реализуемых в рамках расширенного воспроизводства всех элементов национального богатства. Не менее интересна трактовка И.В. Сугаиповой и Е.Н. Зелепухиной [16], в работах которых инвестиционный процесс рассмотрен как элемент процесса общественного производства только применительно к рыночному воспроизводству, что и подразумевает инвестирование.

А.У. Огоев [10], напротив, представляет инвестиционный процесс, как последовательность действий по привлечению инвестиций, отводя центральное место вопросам финансирования. Схожего мнения придерживается М.А. Саленко [13], которая в своей работе отмечает, что инвестиционный процесс складывается из последовательности по превращению инвестиционных ресурсов в доход от инвестиционной деятельности. Также она отмечает, что инвестиционный процесс должен рассматриваться во взаимосвязи между элементами инвестиционного климата, такими, как инвестиционная деятельность и инвестиционный потенциал. А.Ю. Андрианов с соавторами [2] указывает, что инвестиционный процесс отображает совокупность взаимоотношений всех его участников, поводом для которых служит формирование и использование инвестиционных ресурсов, а целью – расширение и совершенствование производства.

Многие авторы, однако, не дают в своих работах четкого определения данного понятия, но вместе с тем рассматривают некоторые элементы, имеющие прямую взаимосвязь с инвестиционным процессом и, таким образом, позволяют сделать вывод об их понимании данного вопроса. Например, Л.В. Глухих [4] озвучивает центральные задачи повышения эффективности инвестиционного процесса, к которым она относит нормативное обеспечение инвестиционной деятельности и контроль за ходом инвестиционного процесса. Отсюда можно заключить, что в понимании данного автора инвестиционный процесс представляет собой динамичный элемент инвестиционной деятельности, направленный на реализацию инвестиционных проектов. Л.А. Реймер [12] указывает, что

инвестиционный процесс неотделим от понятия воспроизводства, которое формирует у общества тягу к сбережению.

В целом же можно отметить, что инвестиционный процесс в большинстве приведенных определений является связующим звеном инвестиционной деятельности и инвестиционной политики; он рассматривается как динамичное звено, отвечающее за распределение инвестиций, формирование инвестиционного климата и показателя инвестиционной активности.

Общее понимание взаимосвязи между инвестиционной деятельностью, инвестиционными процессами, инвестиционным климатом и инвестиционной политикой приведено на рисунке 1.

Рисунок 1 – Взаимосвязь элементов инвестиционного климата

Далее рассмотрим подходы к оценке инвестиционных процессов в работах различных авторов.

В работе О.Г. Смешко [14] при разработке системы управления инвестиционным процессом в регионах широко применяются статистические методы, в частности анализируется плотность распределения инвестиций в основной капитал, рассчитываются удельные веса инвестиций в динамике, делается структурный анализ инвестиционной деятельности в разрезе регионов.

Исследование М.А. Метелевой [9] посвящено оценке качества управления инвестиционными процессами в регионе на основе эконометрического моделирования, и предложен подход к совершенствованию механизмов управления инвестиционной деятельностью на основании инжиниринга процесса постоянного повышения качества, реализующего функции оперативного мониторинга данных, формирования и оценки показателей деятельности субъектов региональной системы управления инвестиционными процессами.

Ю.К. Машунин [8] с соавторами изучают инвестиционные процессы посредством математического моделирования, опираясь на статистические данные основных экономических показателей экономики региона. Д.А. Плеханов [11] ставит под сомнение эффективность рейтинговых оценок, широко применяемых сегодня, обнаружив несоответствие их ряду ключевых параметров, рассчитываемых статистическими методами.

Таким образом, все авторы высказывают единое мнение о том, что для адекватной оценки инвестиционных процессов необходимо применять статистические модели и методы.

Подводя итог исследования можно отметить, что опрос понимания термина «инвестиционный процесс» все еще остается открытым. Тем не менее, предложенное в работе понимание его как элемента инвестиционного климата и как связующего звена инвестиционной деятельности и инвестиционной политики имеет право на существование и не противоречит основным исследованиям в данном направлении.

Список использованных источников:

1. Акимов, С.С. Взаимосвязь развития цифровой экономики и инвестиционной деятельности / С.С. Акимов // Управление экономическими системами. – 2018. – № 12. – С. 6.
2. Андрианов, А.Ю. Инвестиции / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, – 2007. – 584 с.
3. Васин, С.М. Специфика развития перспективной инвестиционной политики субъектов территориально-организованной экономической системы / С.М. Васин, В.Ю. Синявин. – Пенза: ПГПУ им. В.Г. Белинского, – 2008. – 195 с.
4. Глухих, Л.В. Стратегия повышения эффективности инвестиционного процесса в регионе / Л.В. Глухих // Научный журнал КубГАУ–Scientific Journal of KubSAU. – 2007. – №33. – С. 1–6.
5. Лазарева О.С., Лазарев А.Д. Сущность, состав и механизм формирования портфеля банковских услуг//В сборнике: Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 73-80.
6. Лапаева, М.Г. Организационно-экономический механизм управления инвестиционным процессом в регионе / М.Г. Лапаева, С.А. Байтлюв // Вестник ОГУ. – 2006. – №2–1. – С. 91–98.
7. Матвеев, Ю.В. Инвестиционный процесс и его особенности в России / Ю.В. Матвеев, К.Ю. Матвеев // Фундаментальные исследования. – 2008. – №8. – С. 143–146.
8. Машунин, Ю.К. Моделирование инвестиционных процессов в экономике региона / Ю.К. Машунин, И.А. Машунин, Л.Г. Воробьева // Вестник ТГЭУ. – 2012. – №2. – С.95–105.
9. Метелева, М.А. Оценка качества управления инвестиционными процессами в регионе на основе эконометрического моделирования / М.А. Метелева // Вестник БГУ. Экономика и менеджмент. – 2017. – №3. – С. 26–33.
10. Огоев, А.У. Система управления реализацией стратегии финансового обеспечения инвестиционного процесса региона / А.У. Огоев

// Вестник Московского университета МВД России. – № 12. – 2008. – С. 40–42.

11. Плеханов, Д.А. О соответствии оценок инвестиционной привлекательности регионов реальным инвестиционным процессам / Д.А. Плеханов // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – № 6 (221). – С. 28–30.

12. Реймер, Л.А. Инвестиционный процесс и системные преобразования в экономике страны и регионов / Л.А. Реймер // Труды ИСА РАН. – 2006. – Т. 22. – С. 60–90.

13. Саленко, М.А. Инвестиционный процесс в регионе как объект управления / М.А. Саленко // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – №333. – С. 129–131.

14. Смешко, О.Г. Система управления инвестиционным процессом в регионах Российской Федерации: современная специфика и особенности построения / О.Г. Смешко// Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2015. – № 3. – С. 60–66.

15. Синявин, В.Ю. Инвестиционный процесс в социальной сфере российских регионов: ключевые категории и направления / В.Ю. Синявин, А.В. Кулаженкова// Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 444–448.

16. Сугаипова, И.В. Инвестиционный процесс: его роль в общественном воспроизводстве / И.В. Сугаипова, Е.Н. Зелепухина // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2010. – № 1. – С. 40–47.

17. Шарп, У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, Д.В. Бейли.– М.: Инфра-М, –2003. – 687 с.

УДК 336

Оценка уровня финансовой грамотности населения Оренбургской области

Л.А. Александрова, д.э.н., профессор

Л.В.Золотова, к.э.н., доцент,

Л.В.Портнова, к.э.н., доцент

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

Аннотация. Повышение уровня жизни, финансовой безопасности граждан, развитие экономики и рост общественного благосостояния не возможны без достаточного уровня финансовой грамотности населения. В статье проведен анализ уровня финансовой грамотности населения Оренбургской области. Дана оценка уровня финансовой грамотности населения региона в разрезе распределений по населенному пункту,

уровню образования, полу и возрасту и в сравнении с общероссийскими показателями.

Ключевые слова: Россия, Оренбургская область, население, финансовая грамотность, выборочное обследование.

Abstract. Improving the standard of living, financial security of citizens, economic development and the growth of public welfare are not possible without a sufficient level of financial literacy of the population. The article analyzes the level of financial literacy of the population of the Orenburg region. An assessment of the level of financial literacy of the population of the region is given in the context of distributions by locality, level of education, sex and age, and in comparison with national indicators.

Keywords: Russia, Orenburg region, population, financial literacy, sample *survey*.

В современных условиях развития цифровой экономики вопросы повышения уровня финансовой грамотности населения становятся особенно актуальными. Впервые о повышении уровня финансовой грамотности населения было сказано на встрече министров финансов «Большой восьмерки» в Санкт-Петербурге в 2006 году, после чего данная проблема была отнесена к разряду общегосударственных. Масштабность данного вопроса характеризуется включением мер по уменьшению финансовой безграмотности населения России в основные стратегические документы, касающиеся долгосрочного развития, как финансового рынка, так и страны в целом[1,с.55].

Согласно Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации 2017-2023 гг. – первому в своем роде стратегическому документу–финансовая грамотность рассматривается в качестве важного фактора развития финансового рынка, как в России, так и в отдельных ее регионах[4].

Минфин России с 2011 года реализует Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», целью которого является повышение финансовой грамотности граждан Российской Федерации. На территории региона реализуются мероприятия подпрограммы «Повышение финансовой грамотности жителей Оренбургской области» государственной программы «Управление государственными финансами и государственным долгом Оренбургской области». В рамках данных проектов и программ Министерство финансов Оренбургской области и другие органы исполнительной власти проводят целый ряд мероприятий, таких как недели, дни финансовой грамотности; конкурсы и олимпиады по финансовой грамотности; уроки финансовой грамотности, классные часы; Всероссийские недели сбережений.

В июле 2018 года Аналитическим центром НАФИ в рамках совместного Проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» было разработано и проведено исследование уровня финансовой грамотности населения регионов РФ [5].

Результаты проведенного исследования показывают, что в регионах России ведется большая работа по повышению уровня финансовой грамотности населения, проводятся конкурсы среди регионов с целью определения высокого уровня финансовой грамотности в России.

Так, Оренбургская область согласно подобному рейтингу регионов РФ по общему индексу финансовой грамотности вошло в группу «Группа b – Выше среднего» (ранги с 17 по 33)[6].

Сравнение в динамике показателей рейтинга регионов по уровню финансовой грамотности населения не представляется возможным, так как подобный рейтинг был составлен впервые. Сравнение показателей по Оренбургской области возможно по отношению к аналогичным общероссийским.

На вопрос о финансовой устойчивости семьи в целом по региону около 40% респондентов ответили, что только месяц смогут оплачивать все необходимые расходы, не занимая денег, при потере основного источника дохода, в то время как общероссийский показатель составил 42%.

В разрезе типов населенных пунктов доля ответов на поставленный вопрос от городских и сельских жителей одинакова (по 40%) и не отличается от общего по региону.

Распределение респондентов по уровню образования таково, что на вопрос об оплате всех необходимых расходов в случае потери работы, меньше месяца смогут это делать 46% опрошенных, имеющих высшее образование, и 37% - не имеющих высшего образования.

При ответе на тот же вопрос было осуществлено распределение опрошенных жителей области по возрастным группам. Так, наибольшая доля респондентов, приходится на возраст от 35 до 44 лет.

При распределении респондентов по полу результаты таковы, что 43% мужчин и 37% женщин меньше месяца смогут оплачивать все необходимые расходы в случае потери работы.

17% респондентов из числа опрашиваемых в целом по области на вопрос о том, как они обычно распоряжаются доходами в повседневной жизни, ответили, что «стараясь сначала что-то отложить, а остальные деньги тратим на текущие нужды», что совпадает с общероссийской оценкой данного вопроса в целом по России. Таким же образом поступают 16% сельских и 17% городских жителей; 23% имеющих высшее

образование и 13% не имеющих такового; 17% мужчин и столько же женщин.

Регулярное пополнение сберегательной «подушки безопасности» в соответствии с принципом «сначала отложить, оставшееся потратить» характерно для респондентов в возрасте от 35 лет до 44 лет, их доля составила 24%. Меньше всего этим принципом пользуются респонденты в возрасте от 45 до 59 лет (11%).

Сбережения в форме вкладов отражает ориентацию человека на формирование сбережений в виде банковских вкладов, различных инвестиционных инструментов [3, с.85]. За последние 12 месяцев 2018 года лично сберегали деньги пополнением сберегательного счета, вклада в банке или покупали инвестиционные финансовые продукты 19% ответивших жителей области, что на 6% ниже, чем на общероссийском уровне.

За исследуемый период пополняли сберегательный счет, вклад в банке или покупали инвестиционные финансовые продукты 18% сельских и 19% городских жителей Оренбургской области; 27% имеющих высшее образование и 15% не имеющих такового; 19% мужчин и столько же женщин.

Больше всего были ориентированы на формирование сбережений в виде банковских вкладов, различных инвестиционных инструментов респонденты в возрасте от 35 лет до 44 лет (22%); меньше всего (15%) - в возрасте от 18 лет до 24 лет.

«Зарплатная карта», «Дебетовая карта», «Кредитная карта», «Виртуальная платежная карта» – этими карточками финансовых продуктов лично пользовались за 2018 год, включая настоящее время, 70% жителей из числа опрошенных, по России – 75%.

66% сельских и 72% городских жителей ответили, что использовали банковские карты различных типов, включая дебетовые, кредитные и виртуальные платежные карты. Такой же ответ был получен от 83% имеющих высшее образование и 64% не имеющих высшее образование; от 72% мужчин и 68% женщин.

Наибольшая доля респондентов в возрасте от 25 до 44 лет (более 80%) ответили, что используют банковские карты различных типов, включая дебетовые, кредитные и виртуальные платежные карты.

Небольшая доля респондентов в целом по региону (около 9%) предпочитают безналичную оплату покупок в повседневной жизни, отвечая на соответствующий вопрос «Чаще безналичными деньгами» или «Только безналичными деньгами», общероссийский показатель составил 16%.

Повседневную оплату товаров и услуг чаще безналичными или только безналичными деньгами предпочитают 7% сельских и 11%

городских жителей; 14% имеющих высшее образование и 7% не имеющих такового; 8% мужчин и 10% женщин.

Наибольшая доля населения, предпочитающая безналичную оплату покупок в повседневной жизни, приходится на возраст 25-34 лет.

В условиях повсеместной цифровизации общества умение использовать мобильный и интернет-банк является неотъемлемой составляющей уровня финансовой грамотности [2, с.971]. 15% жителей в целом области из числа опрошенных пользуются как интернет-банком, так и мобильным приложением для смартфона, по России показатель вдвое выше.

Доля городского населения, использующая мобильный и интернет-банк для выполнения различных финансовых операций, составила в 2018 году 14%, что на 4% меньше, чем сельского.

Доля населения, использующая мобильный и интернет-банк для выполнения различных финансовых операций и имеющая высшее образование, составила в 2018 году 26%, что на 16% больше, чем населения, не имеющего высшего образования.

«Интернет-банк» и «Мобильное приложение банка для смартфона» на карточке финансовых продуктов лично использовали за 2018 год, включая настоящее время, 17% мужчин и 14% женщин.

При ответе на тот же вопрос было осуществлено распределение респондентов по возрастным группам. Так, наибольшая доля опрошенных (28%) жителей области, приходится на возраст от 18 до 24 лет.

23% респондентов-жителей области способны распознавать «финансовые пирамиды» (по России – 26%), они верно назвали не менее трех признаков подобных недобросовестных финансовых организаций.

Правильные характеристики финансовой пирамиды указывают 22% городского и 24% сельского населения; 29% имеющих высшее образование и 19% не имеющих такового; 23% мужчин и столько же женщин.

Наибольшая доля респондентов-жителей области, способная распознавать «финансовые пирамиды», находится в возрасте от 18 до 24 лет.

15% жителей области из числа респондентов демонстрируют ответственность и грамотность при заключении договоров в отношении финансовых продуктов и услуг, перед тем как подписать данный документ, они ответили, что читают договор, если что-то непонятно, обращаются не к сотруднику, а к другим людям, смотрят в интернете и т.п. На общероссийском уровне подобным образом ответили 18% респондентов.

Доля городского и сельского населения, респондентов мужского и женского пола, демонстрирующих ответственность и грамотность при заключении договоров в отношении финансовых продуктов и услуг, не отличается от общего регионального показателя.

19% респондентов, имеющих высшее образование и 12% - не имеющих высшего образования, также ответили, что читают договор, если что-то непонятно, обращаются не к сотруднику, а к другим людям, смотрят в интернете и т.п.

Наибольшая доля населения, ответственно и грамотно относящаяся к заключению договоров в отношении финансовых продуктов и услуг, приходится на возраст 25-34 лет (19% опрошенных).

73% респондентов-жителей области доверяют банкам, в то время как общероссийский показатель установлен на уровне 63%.

Доля городского и сельского населения, доверяющая банкам, находилась на уровне 68% и 81% соответственно, то есть сельские жители доверяют банкам больше, чем городские.

Доля ответивших «скорее доверяю банкам» или «доверяю банкам» респондентов с высшим образованием составила 76%, что на 4% больше, чем доля респондентов, ответивших на тот же вопрос, не имеющих высшего образования. Респонденты-женщины «скорее доверяют банкам» или «доверяют банкам» больше, чем мужчины (76% против 69%).

Наибольшая доля населения, доверяющая банкам или скорее доверяющая банкам, приходится на возраст 35-44 лет (78% опрошенных).

Общий индекс финансовой грамотности отражает способность человека к разумному управлению личными финансами и состоит из нескольких отдельных компонент – знаний в области финансов, навыков управления финансами, установок в отношении финансов[6].

Согласно частному индексу Знания, который отражает понимание население Оренбургской области базовых свойств финансовых продуктов (вкладов и займов), инфляции, диверсификации вложений, а также взаимосвязи риска и доходности, Оренбуржье входит в «группу b – Выше среднего» (ранги с 17 по 33).

По данным расчета частного индекса Навыки, отражающего умение населения региона принимать взвешенные финансовые решения в повседневной жизни (ведение семейного бюджета, планирование расходов и доходов, а также способы выбора финансовых продуктов и услуг), Оренбургская область в «группе d – Ниже среднего» (ранги с 53 по 69).

Частный индекс Установки отражает ориентацию населения области на достижение долгосрочных финансовых целей, понимание необходимости соблюдения разумного баланса трат и сбережений. Результаты расчета данного индекса позволяют отнести Оренбуржье в «группу b – Выше среднего» (ранги с 17 по 33).

Таким образом, итоги проведенного исследования и составленный рейтинг регионов показали, что проблема повышения финансовой грамотности имеет особую актуальность, как для населения региона, так и для России в целом. Важной задачей на перспективу должна стать разработка подходов к созданию системы непрерывного наблюдения за

уровнем финансовой грамотности населения для целей анализа динамики соответствующих показателей и выявления тенденций и закономерностей их развития.

Список использованных источников:

1. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Статистический анализ доходов, расходов и сбережений как показателей уровня жизни населения России // Финансовая экономика. 2018. № 5. С. 55-60.

2. Огородникова Е.П., Петрина А.В. Оценка налогового потенциала, как составляющая инвестиционной привлекательности Оренбургской области // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 12 (59). С. 970-976.

3. Чулкова Е.А., Колодяжная А.Ю. Облигационные займы в структуре государственного долга Оренбургской области / В сборнике: Актуальные проблемы регионального развития Межвузовский сборник научных трудов. Под ред. д. э. н., проф. Т. Д. Дегтяревой. Оренбург, 2017. С. 84-88.

4. <http://ria56.ru/posts/orenburzhe-voshlo-v-top-30-obshherossijskogo-rejtinga-finansovoj-gramotnosti.htm> (Дата обращения 15.02.2019)

5. Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований (НАФИ). Режим доступа: <https://nafi.ru/> (Дата обращения 15.02.2019)

6. Официальный сайт национальной программы повышения финансовой грамотности граждан «Дружи с финансами». Режим доступа: <https://karta.vashifinancy.ru> (Дата обращения 15.02.2019).

УДК 336

Практическое применение исламских финансов в Казахстане

Ж.Б. Барышева

*Учреждение Актюбинский университет им. С.Баишева,
Республика Казахстан*

Аннотация. В данной статье автором рассматриваются вопросы необходимости исламского финансирования и функционирования исламских финансовых инструментов с учетом национальных интересов. Соответствующее внимание уделено выявлению и последующему устранению всех недостатков, препятствующих полноценному развитию исламских финансов.

Ключевые слова: исламское финансирование, шариат, банк, банковские операции, инвесторы, экономика.

Annotation. In this article the author discusses the need for Islamic Finance and the functioning of Islamic financial instruments, taking into account national interests. Appropriate attention is paid to the identification and subsequent elimination of all shortcomings that impede the full development of Islamic Finance.

Key words: Islamic Finance, Sharia, Bank, banking, investors, economy.

Вопрос религии, оказывающий значительное влияние на экономическую деятельность людей затронут в одном из важнейших трудов М. Вебера «Протестантская этика и дух капитализма», посвященного изучению взаимосвязи религии и экономики. В современности в науке проявляется огромный интерес к этике, вопросам морали, социальной ответственности и общественной полезности в экономике. Частые финансовые кризисы и их последствия побуждают мировое деловое сообщество к поискам нравственно ориентированных способов ведения бизнеса, формированию альтернативных финансовых систем.

В лексиконе современного мира в научном обороте часто пользуются терминологией, которая включает такие категории, как: исламский бизнес, халяль, исламское финансирование, отражающие совокупность соответствующих нормам исламского права экономических взаимоотношений на микро- и макроуровне в различных странах мира, независимо от того, является ли ислам преобладающей религией.

По личной инициативе Президента Республики Казахстан в феврале 2009 года законодательный орган страны дополнил Закон РК о банках и банковской деятельности в Республике Казахстан главой 4-1 «Особенности создания и деятельности исламских банков». Это изменение в банковском законодательстве открыло путь для создания в Казахстане исламского банка [1].

17 марта 2010 года Агентством финансового надзора - Казахским Регулятором финансового рынка была выдана первая в истории современного Казахстана лицензия на «проведение банковских операций исламского банка» Акционерному Обществу «Исламский Банк «Al Hilal», являющемуся 100% дочерним банком Al Hilal Bank, Abu Dhabi, UAE. С этого момента можно считать, что в Казахстане существуют и действуют две модели коммерческих банков:

1. Банки, работающие по классическому «западному» стандарту, базовыми принципами которого являются следующие определения: деньги это товар и стоимость денег зависит от срока их использования, т.е. деньги имеют временную стоимость.

2. Банк, работающий с соблюдением принципов Шариата, согласно которым деньги являются не товаром, а средством инвестирования, и стоимость денег может быть выражена только через конечную прибыль,

полученную в результате инвестирования этих денег, что отрицает временную стоимость денег.

Помимо финансовых институтов, интерес к исламскому способу ведения бизнеса в Казахстане проявляется и вполне успешно реализуется со стороны реального сектора экономики. В первую очередь, это производители так называемых халяльных продукции и услуг. С учетом роста религиозного самосознания, а также предпочтения данного рода продуктов и представителями иных религиозных конфессий благодаря их качеству, есть основания ожидать в ближайшие десятилетия значительного роста этого рынка.

В Послании Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 5 октября 2018 г. отмечено: «Развиваются взаимовыгодные двусторонние отношения с государствами СНГ, Турцией, Ираном, странами Арабского Востока и Азии» [2].

Отличием исламской финансовой модели от западной является отсутствие ссудного процента. Вознаграждение собственнику капитала в данном случае не является выплатой заранее установленной суммы, гарантированной вне зависимости от доходности предприятия. Это объясняется нормами исламской этики: справедливо лишь то богатство, источником которого является собственный труд и предпринимательские усилия его владельца, а также наследство или дар, а прибыль является вознаграждением за предпринимательский риск. Ссудный процент, по исламу, носит эксплуататорский характер, а банковская система, по мнению исламских экономистов, провоцирует экономические кризисы. Банковский процент является неоправданным приращением капитала при займе и в торговой сделке, что несовместимо с Шариатом. Исламская модель экономической деятельности несовместима с коррупцией, обманом, утаиванием доходов, уходом от налогов, другими негативами. Духовная чистота бизнеса - наиболее привлекательная сторона этой модели, совмещающая материальные выгоды с духовными ценностями.

Исламские банки предпочитают привлечение средств за счет участия инвестора в акционерном капитале. Приращение капитала должно происходить в сделках, касающихся реальных товаров и услуг, а не в сфере денежного оборота. Исламская доктрина говорит о том, что капитал должен использоваться в производительных целях, банки не могут задавать реальной экономике темп развития.

Плюсы исламского банкинга состоят в справедливом распределении рисков между инвестором и заемщиком. Фактически банк работает как партнер проекта, участвуя и в прибылях, и в убытках. Соответственно, банк делит с заемщиком и ответственность. При этом кредит выдается не под проценты. Прибыль же исламского банка складывается за счет выпуска специальных ценных бумаг, но и при этом доходы от них также инвестируются в проекты реального сектора экономики.

Коммерческие банки входящие в исламский банкинг, создают больше конкуренции на быстро растущем рынке. Это означало создание новых инструментов финансирования, таких как Истисна, параллельная Истисна, Мушарака, уменьшая Мушарака, Салам, параллельный Салам, операционная Иджара, субаренда, финансовая Иджара, Мудараба и инвестиций Вакала и многие другие.

Исламская финансовая система представляет собой форму финансовой системы, в основе которой лежат принципы мусульманского права (Шариат). Она существенно отличается от традиционных финансовых систем. К примеру, получение и оплата ссудного процента запрещается согласно требованиям мусульманского права. Запрещение ссудного процента при этом является всего лишь одним аспектом исламской финансовой системы, который, в более широком смысле, является доктриной или принципом, созданным для выполнения более широких задач шариата - обеспечение справедливости в отношении всего человечества — в деловой и коммерческой сферах.

Более того, по мнению специалистов, в мире формируется особая исламская финансовая модель. В таких государствах, как Пакистан, Иран, Судан и других банковская система целиком функционирует на основе принципов Шариата, т.е. по исламской модели кредитования банками. По данным Международной ассоциации банков, сегодня в 35 странах функционирует около 200 таких кредитных учреждений. Данная модель кредитования особенно привлекательна для нуждающихся слоев населения.

Итак, выделим следующие этико-правовые особенности исламского бизнеса:

1) система норм, формирующих исламский бизнес, является, с одной стороны, жесткой и неизменной в базовых принципах, определенных 14 столетий назад, с другой стороны – возможны различные интерпретации базовых норм в зависимости от ситуаций их применения, что дает достаточную гибкость системе;

2) наряду со светскими источниками, в т.ч. законами и подзаконными актами, регулятором отношений является и шариатский компонент. В нем можно выделить два уровня: Коран и Сунна; принципы вынесения правовых решений, закрепленные в фетвах, резолюциях исламских ученых; стандарты, систематизирующие нормы первых двух уровней в той или иной области;

3) действует ограниченный набор запрещающих норм, которые конституируют основные отличительные черты исламского бизнеса; во всех остальных сферах действует принцип преобладания дозволенности;

4) договор (контракт) занимает центральное место в системе экономических взаимоотношений субъектов исламского бизнеса.

К особенностям социальной благотворительности в исламском бизнесе можно отнести следующие.

1). Социальная ответственность, выражающаяся через благотворительную практику, прежде всего, в форме кредита (кредит (закят), занимает очень важное место; задача решения проблемы бедности и, в значительной степени, – социального развития – возложена именно на экономических агентов. Государство, либо иной централизованный орган выполняет лишь распределительную и координирующую функцию.

2). Четко определены направления расходования кредита (кредит (закят), причем действует принцип географической близости, т.е. в первую очередь кредит (закят) распределяется на решение социальных задач в том регионе, где он был собран.

3). Многие субъекты исламского бизнеса практикуют ежегодную выплату на благотворительные цели определенной доли (2,5%) своего имущества. Такого рода практика существует независимо от того, закреплена ли кредит (закят) в качестве обязательного налога в государственной системе.

4). Кредит (закят) пока еще не практикуется в достаточной степени для решения социально-экономических задач. Однако с развитием исламских финансовых институтов можно ожидать и развития практики кредита (кредит (закят)).

Таким образом, исламский бизнес является одним из ярких примеров влияния института религии на экономическое поведение бизнес-субъектов, со свойственными ему функциями и социальными нормами. В то же время, успешное выполнение координирующей и распределительной функции ислама, как института в экономическом поведении бизнес-субъектов, находится в прямой зависимости от степени распространения информации об особенностях исламского бизнеса.

Исламские банки в целом неплохо переживают текущий кризис. Их бизнес-модель и правила работы оказались устойчивыми. Отсутствие возможности безудержных фондовых спекуляций на деньги вкладчиков и кредиторов, ориентация на конкретные инвестиционные проекты не позволяли получать сверхприбыли и наращивать бумажную капитализацию в хорошие времена, зато обеспечили стабильность и выживание в нынешнее время.

Для мирового финансового рынка самым интересным и важным изобретением мусульманских финансистов остаются, безусловно, исламские облигации сукук.

В Казахстане постепенно закладывается фундамент инфраструктуры исламских финансов. Так, например, в январе 2010 в Казахстане был открыт первый исламский банк Аль-Хиляль. В 2009 году созданы несколько небанковских финансово-кредитных учреждений: брокерская компания АО «Fattah Finance», консалтинговые компании ТОО «Kausar

Consulting Kazakhstan», ТОО «Акыл-кенес Консалтинг», ТОО «Islamic Financial Instruments», инвестиционный фонд АИФРИ «Исламский фонд Амана», страховая компания ОВС «Халалное страхование «Такафул». Также созданы некоммерческие организации, имеющие отношение к исламскому финансированию: Объединение юридических лиц «Ассоциация развития исламских финансов», Исламский центр финансирования, обучения и бизнеса в г. Алматы, Клуб по развитию и популяризации исламского страхования в Казахстане.

Агентством по делам государственной службы, а также НБ РК приняло постановление и приказ «Об утверждении Плана совместных действий по развитию исламского финансирования в Республике Казахстан на 2011–2019 годы». Он включает в себя скоординированные с заинтересованными государственными органами мероприятия по привлечению инвестиций, развитию и внедрению исламских финансовых инструментов, предусматривает формирование условий по привлечению и открытию исламских финансовых институтов.

Также необходимо отметить подписание двух межправительственных соглашений – об открытии отеля «Абу-Даби Плаза» в Астане и первого исламского банка. Правда, первый проект пока приостановлен. Второй же реализован: «Al Hilal» работает с марта 2010 года. Всего за год им было профинансировано несколько проектов в сфере телекоммуникаций, торговли, строительства и других отраслей на сумму около 23 миллионов долларов. В настоящее время ФНБ «Самрук-Казына» совместно с «Al Hilal» рассматривает вопросы финансирования некоторых проектов в рамках Программы ФИИР.

Хотелось бы отметить, что исламское финансирование имеет некоторые отличия от традиционного банкинга, которые приведены в таблице 1.

Характеристика	Исламский банкинг	Традиционный банкинг
Процентная ставка	нет	есть
Спекулятивное поведение	нет	есть
Разделение риска	есть	нет
Направленность на реальный сектор экономики	высокая	низкая
Социальная направленность	высокая	низкая
Право банка изменять условия договора	нет	есть

В настоящий момент Банк ориентирован на работу с юридическими лицами. Тем не менее, «Al Hilal» предлагает базовые розничные услуги: открытие текущего счета и ведение срочного депозита. По признанию

Банка, услуги оказываются на ограниченной основе: минимальная сумма вклада составляет эквивалент 3 тыс.долл., минимальный период вложения – 1 месяц. Для открытия текущего счета нет никаких ограничений.

Текущие и депозитные счета открываются в следующих валютах: долларах США (USD), тенге (KZT), евро (EUR). Также Банк предоставляет возможность открыть текущий счет в дирхамах ОАЭ (AED).

В настоящее время офисы компании расположены в Алматы и Астане, однако до середины лета Банк намеревается открыть офис в Шымкенте.

Годовой отчет банка «Al Hilal» представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Активы банка «Al Hilal» (тыс. тенге)

Показатели	01.01. 2017г.	Прирост в % соотношении	01.01. 2018г.	Прирост в % соотношении	01.01. 2019г.
Деньги	166 121	+48,4	322 343	+83,6	1 976 093
Счета в Национальном банке РК	9 878 904	-90	7 555	+92	10 397 239
Задолженность банков и прочих финансовых организаций	5 178 821	+0,07	5 182 649	+58,8	12 576 078
Требования к клиентам	3 880 926	+46,8	7 300 549	+19,5	9 075 293
Дебиторская задолженность	93 322	+81,9	516 507	+18,1	630 976
Основные средства и нематериальны е активы	275 714	+48	530 264	+11,3	598 132
Прочие активы	1 751 203	+23,5	2 288 742	-95	103 943
Итого активов	21 225 011	+10,4	23 696 523	+34,1	35 957 753
Примечание: годовая финансовая отчетность банка «Al Hilal»					

Согласно 2 таблицы видим, что денежные средства выросли и к 2019 году составила 1 976 093 тыс.тенге при том, что в 2017 году денежные средства составляли 166 121 тыс.тенге.

Счета в Национальном банке также увеличились почти на 5%, с 2017 по 2019 годы, текущие счета в НБРК в 2017 году составил 9 878 904 тыс. тенге, в, в 2019 году - 10 397 239 тыс. тенге.

Дебиторская задолженность в 2017 году составила 93 322 тыс. тенге, в 2018 году увеличилась до 516 507 тыс. тенге, и в 2019 году этот показатель достиг 630 976 тыс. тенге.

По итогам трех лет по активам можно сделать вывод, что активы банка с каждым годом увеличиваются и свидетельствуют об устойчивости и развитию банка на финансовом рынке Казахстана. Итого активов на 01.01.2017 года составило 21 225 011 тыс. тенге и к 01.01.2019 года - 35 957 753 тыс.тенге, за 3 года активы увеличились на 40%.

Развитие в Казахстане исламского финансирования предоставит инвесторам альтернативные инструменты инвестирования и в целом позволит создать дополнительные источники поддержания финансовой устойчивости экономики страны. Сейчас сектор исламского финансирования – самый быстрорастущий в мире. Его мировые активы оцениваются в 1 триллион долларов, при этом темпы роста в последние годы исключительно высокие – 15–20% в год.

Многие казахстанские компании в настоящее время испытывают хронический недостаток оборотных средств. В силу разных факторов не многие из них имеют потенциальную возможность выхода на рынки капитала, доступа к кредитным ресурсам и т.д.

Для нормального функционирования исламских финансово-кредитных институтов и инструментов на казахстанском рынке необходимо и желательно ввести дополнительные элементы инфраструктуры рынка, адаптированные по исламским принципам. Изменение бизнес-цикла можно определить с помощью опережающих индикаторов экономической активности.

Список использованных источников:

1. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.01.2019 г.)

2. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 5 октября 2018 г. <http://www.akorda.kz>.

3. Финансовая отчетность Банка АО «Исламский Банк «Al Hilal» за 2017-2019гг.

4. Е.А. Байдаулет «Основы этических исламских финансов» учебное пособие – Павлодар, 2014.

**О практическом аспекте оценки инвестиционных проектов и
основные требования по их реализации**

Ю.Н. Бусыгин, к.э.н., доцент
*Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Республика Беларусь*

Аннотация. В докладе рассматриваются основные практико-ориентированные методы оценки инвестиционных проектов и основные требования по их применению с целью избежание многих ошибок при расчете денежных потоков.

Ключевые слова: проект, инвестиции, оценка, требования.

Annotation. The report discusses the main practice-oriented methods of evaluation of investment projects and the basic requirements for their application in order to avoid many errors in the calculation of cash flows.

Keywords: project, investment, evaluation, requirements.

В настоящее время в отечественной и зарубежной практике предложен целый комплекс методов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, основанных на расчете денежных потоков от их внедрения. При этом денежные потоки характеризуются как притоком, так и оттоком денежных средств.

Поэтому актуальным является то, что на основе анализа мирового и отечественного опыта оценки инвестиционных проектов необходимо разработать ряд рекомендаций по их внедрению.

Наиболее распространенными показателями оценки инвестиционных проектов являются следующие: показатель чистой приведенной (дисконтированной) стоимости – NPV (Net Present Value), показатель внутренней нормы доходности – IRR (Internal Rate of Return), показатель индекса рентабельности – PI (Profitability Index), показатель дисконтированного срока окупаемости – DPP (Discounted Payback Period) [1].

Названные показатели называются динамическими, в основе которых лежат как плановые, так и прогнозируемые денежные потоки (cash flow). При этом, одной из самых сложных и значимых задач является качественная оценка ожидаемого денежного потока. Если его рассчитать не совсем точно, то любой метод оценки проекта даст неверный результат. В результате этого наиболее эффективный проект может быть отвергнут как неэффективный, а экономически невыгодный – принят за

эффективный. Именно поэтому очень важно финансовому менеджеру точно и грамотно составить план денежного потока компании.

Эти же показатели лежат в основе Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов и являются основными критериями эффективности инвестиционных проектов [2].

Среди указанных показателей наиболее распространенным является показатель чистой приведенной стоимости (NPV), на которую может прирасти рыночная стоимость фирмы в результате реализации проекта.

Это наиболее распространенный абсолютный показатель оценки проектов, который имеет широкое применение в экономике.

В общем случае величину чистой приведенной стоимости можем определить по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P_t^+}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{O_t^-}{(1+i)^t}. \quad (1)$$

Если инвестиции в проект производятся единовременно, то выражение (1) может быть представлено в виде:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P_t^+}{(1+i)^t} - O_0^-, \quad (2)$$

где NPV – чистая приведенная стоимость проекта; P_t^+ – величина притока в t -й период времени; O_t^- – объем инвестиций в t -ом периоде; O_0^- – одноразовые вложения в проект; n – количество временных интервалов в жизненном цикле проекта; i – ставка дисконтирования.

Если чистая приведенная стоимость проекта имеет положительное значение ($NPV > 0$), то это означает, что в результате реализации этого проекта стоимость компании возрастает и, следовательно, проект может считаться приемлемым.

Если же чистая приведенная стоимость рассматриваемого проекта имеет отрицательное значение, то данный проект неэффективен. В данном случае инвестору выгоднее положить деньги в банк под i % годовых.

Одним из самых важных и наиболее распространенных показателей для оценки эффективности инвестиционного проекта является показатель внутренней нормы доходности – IRR (*Internal Rate of Return*). Данный показатель является относительным и наиболее полно отражает абсолютную оценку доходности проекта. Его суть заключается в том, что внутренняя норма доходности характеризует величину чистой прибыли, которая приходится на единицу инвестиционных вложений.

Если вернуться к описанным выше уравнениям (1) и (2), то IRR – это такое значение i в этих уравнениях, при котором NPV принимает нулевое значение.

Итак, экономическая суть IRR – это уровень окупаемости средств, направленных на цели инвестирования. По своей природе IRR близок к

различным процентным ставкам, используемым в других аспектах финансового менеджмента

Например, если проект полностью финансируется за счет займа коммерческого банка, то значение *IRR* показывает предельную границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным.

На практике возникает вопрос: как же определить величину *IRR*? Найти данный показатель можно по формулам (1) или (2). Однако, при достаточно большом количестве временных интервалов (свыше трех, четырех и т.д.) найти значение *IRR* практически невозможно. Для этого используют программные продукты или программируемые калькуляторы.

Если имеется ряд альтернативных проектов, а это, как правило, всегда имеет место, то для выбора из них одного проекта, когда имеет место одноразовые инвестиции, используют такой показатель как индекс рентабельности – *PI*, который определяется по формуле:

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{P_t^+}{(1+i)^t} / O_0. \quad (3)$$

Здесь все показатели и используемые параметры имеют тот же экономический смысл, что и в формуле (2).

Так как для принятых инвестиционных проектов чистая приведенная стоимость (*NPV*) должна быть неотрицательна, то разделив обе части (2) на O_0 и, учитывая неотрицательность *NPV*, выражение (3) примет вид:

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{P_t^+}{(1+i)^t} / O_0 > 1.$$

Итак, при неотрицательной чистой приведенной стоимости проекта (*NPV*) рентабельность его всегда больше единицы.

Экономический смысл метода индекса рентабельности состоит в том, что необходимо определить инвестиционный проект с максимальным уровнем рентабельности среди всех проектов, для которых этот уровень больше единицы.

Самым популярным методом оценки инвестиционных проектов является дисконтированный срок окупаемости проекта (*DPP*), основанный на дисконтировании всех притоках и оттоках к нулевому или начальному периоду осуществления реализации инвестиционного проекта. В этом случае определяется период (t_d), за который суммарные дисконтированные доходы будут равны суммарным дисконтированным расходам.

Формально, используя формулу (2), это условие можно записать следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=1}^{t_d} \frac{P_t^+}{(1+i)^t} = O_0. \quad (4)$$

Существенным недостатком метода дисконтированного периода окупаемости является то, что он учитывает из всех интервальных периодов

(при $t=1, 2, 3, \dots n$) только начальные периоды (при $t=1, 2, 3, \dots t_d$), именно те, которые укладываются в период окупаемости. Все последующие периоды проекта не принимаются во внимание в расчетной схеме (4).

При этом следует отметить, что используя все рассматриваемые методы оценок инвестиционных проектов, рассматривают денежный поток, который образуется только за счет поступления и выплат денежных средств, связанных с реализацией рассматриваемого проекта.

Особенно следует обратить внимание на то, что к денежным потокам проекта не относится движение денежных средств, которые возникают в результате текущей деятельности компании.

При этом временными интервалами проекта могут быть месяц, квартал, год, а все притоки и оттоки денежных средств включаются в денежный поток того периода, когда они были зачислены на денежные счета или списаны с них, независимо от того, к какому периоду относятся соответствующие оттоки или притоки.

Все рассматриваемые показатели эффективности проекта (NPV , IRR , PI , DPP) имеют четкий алгоритм, расчеты по которым ведутся с использованием компьютерных программ. Сам же поток денежных средств, включая притоки и оттоки, разрабатывается индивидуально разработчиками проекта. А это живые люди, которые могут совершать определенные ошибки.

Поэтому, нами предлагается свод определенных требований к составлению денежного потока, состоящего из притоков и оттоков, применение которых позволит значительно снизить риски выбора эффективного проекта.

Сформулируем свод этих основных практических требований.

- Требование 1. В ходе реализации проекта необходимо учесть все денежные потоки.

- Требование 2. Рассчитывая потоки денежных средств рассматриваемого проекта, мы не должны принимать во внимание неденежные расходы, такие как амортизация, начисленные, но неоплаченные расходы, которые могут быть включены в состав кредиторской или дебиторской задолженности.

- Требование 3. Произведенные затраты при разработке проекта (например, на подготовку документации, изучение технических и экономических вопросов и т.д.), в план денежного потока не включаются, так как они не влияют на будущие притоки и оттоки денежных средств компании.

- Требование 4. Если в исследуемый проект привлекаются заемные средства, то при выборе ставки дисконтирования необходимо учесть процентные выплаты. При этом возможны два способа.

Первый способ заключается в том, что, если мы включили в расчет денежного потока выплату процентов по займу, то ставка дисконтирования в расчетных формулах (1) – (4) должна быть выбрана без учета стоимости заемного капитала. Ибо стоимость заемного капитала будет учтена дважды: первый раз в виде процентных выплат и второй раз – в процессе дисконтирования. А это намного искажает эффективность внедряемого проекта.

Возможен и другой способ учета стоимости заемного капитала: проценты по заемному капиталу (а также получение и возврат самого займа) не включаются в план потока денежных средств, но в этом случае ставка дисконтирования выбирается с учетом не только инфляции и риска, но и средневзвешенной стоимости заемного капитала.

- **Требование 5.** Это реалистичность оценки денежных поступлений. Практика показывает, что при составлении потока денежных средств, заемщики, как правило, его завышают, чтобы только получить кредит.

Поэтому в компании необходимо тщательно контролировать качество проведенных маркетинговых исследований.

Никогда не стоит стремиться убедить кредитора сократить срок окупаемости проекта, аналогов которому на рынке пока нет. Ведь риск в данном случае действительно высок. Пусть лучше проект окажется слегка недооцененным (тогда и отдача произойдет раньше, чем ожидают кредиторы), чем переоцененным (тогда возникнут проблемы с возвратом заемных средств).

Следуя приведенным Требованиям, мы сможем избежать многих ошибок, совершаемые людьми, при расчете денежного потока проекта и более точно оценить эффективность своих вложений. Этим самым, мы можем гарантировать, риск качественной неточности выбора проекта минимален.

Список использованных источников:

1. Бусыгин, Д.Ю. EVA как один из важнейших финансовых показателей эффективности маркетинговых стратегий по привлечению дополнительного капитала в развитие компании / Д.Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин, Н.А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2018. – №1 (253). – С. 39–45.

2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки России, Минфином России, Госстроем России 26.06.1999 № ВК 477).

**Формы активизации иностранных инвестиций в
высокотехнологичные сектора экономики России**

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

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы привлечения иностранных инвестиций в наукоемкие сектора российской экономики; исследуются факторы низкой привлекательности национальной экономики для потенциальных иностранных инвесторов. Проанализированы различные методы активизации и поощрения иностранных капиталовложений в отрасли, способные выпускать продукцию с высокой добавленной стоимостью и обеспечивающие новое качество развития.

Ключевые слова: инновации, иностранные инвестиции, «умные» инвестиции, конкурентоспособность, высокотехнологичные сектора, краудинвестинг.

Abstract. The article considers problems of attracting foreign investment in the innovation sector of the Russian economy, explores the reasons for low attractiveness of national economy for foreign investors, analyses different methods of activation and promotion of foreign investment in the industry capable of producing goods with high added value and provide the new quality of development.

Keywords: innovations, foreign investments, competitiveness, innovative economy, crowdinvesting.

Современный инновационный процесс имеет целью достижение и поддержание конкурентоспособности национальной и региональных экономик, их способность реализовать на мировом рынке товары и услуги, добавочная стоимость которых достаточна для обеспечения устойчивого экономического роста. Инвестиции – это не только процесс капиталообразования, но и модернизация производства на основе современных прорывных технологий, более совершенные формы управления и новое качество жизни.

В настоящее время многие страны, испытывая инвестиционный голод, прибегают к внешним источникам заимствования, в том числе и для нужд развития и поддержания инновационного процесса. Поэтому Россия сегодня рассматривает иностранные инвестиции как фактор: 1) ускорения технического и экономического прогресса; 2) обновления и модернизации отраслей национальной экономики; 3) овладения передовыми методами управления и организации производства; 4) перехода на более высокий

технико-технологический уклад; 5) подготовки кадров, отвечающих требованиям наукоемкой экономики.

Анализируя инвестиционную составляющую российской экономики, необходимо отметить, что страновая структура внешних капиталовложений в национальную экономику нерациональна и вклад в размещение капиталов ведущих мировых экспортеров невелик. Так в период 2007-2017 гг. год инвесторы из стран Евразии инициировали в России свыше 300 инвестиционных проектов, большинство из которых пришлось на США, Германию, Финляндию и Францию. Лидерами по инвестициям в Россию стали немецкие компании, вложившие средства в 13% инвестиционных проектов и создавшие наибольшее количество новых рабочих мест.

За 2017 год иностранные инвестиции составили 55,109 млрд. долл., а прямые иностранные инвестиции в экономику страны составили более 25 млрд. долл. Финансовые активы иностранцев в частном секторе России резко сократились в конце 2018 года. Это произошло за счет рекордного сокращения прямых иностранных инвестиций на 6 млрд. долл. нерезидентов в национальные небанковские компании. Аналитики Всемирного банка прогнозируют, что в 2019 году приток инвестиций в страну замедлится, а увеличение капиталовложений в основные фонды произойдет в крупных энергетических компаниях[5].

В настоящее время 80% всех внешних инвестиций в национальную экономику приходится на такие отрасли как: банковский сектор, обрабатывающее производство, добычу полезных ископаемых, сетевую торговлю, операции с недвижимостью.

Значительную долю зарубежных капиталовложений осуществляют ТНК, проявляя интерес к тем сферам, где они имеют конкурентные преимущества по сравнению с национальными компаниями (возможность экономии на масштабах и менеджменте, наличие высококвалифицированной рабочей силы, низкие трансграничные транспортные издержки, четкая координация всех внутрифирменных операций). Инвестиционно привлекательными для внешних инвесторов являются добывающие отрасли, топливная промышленность, т.е. сектора с быстрой оборачиваемостью и окупаемостью капитала, что, в первую очередь, отвечает краткосрочным интересам иностранных инвесторов.

масштабы инвестиционных вливаний не соответствуют потребностям страны и не отвечают целям создания секторов инновационной экономики, диверсификации промышленности, которые требуют не только прямого инвестирования, но и притока знаний.

Для российской экономики в ближайшие 5-7 лет, по оценке американской консалтинговой компании «Энрют и Янг», нужно привлечь не менее 200-300 млрд. долларов, и прежде всего реального капитала,

который оказывает решающее воздействие на экономический рост. По мнению российских экспертов, России придётся конкурировать за более скромный объем инвестиционного капитала – около 10 млрд. долларов.

Необходимо выделить два признака, определяющих уровень инновационности экономики: уровень экономического развития страны и сравнительные преимущества: конкурентные, сырьевые, культура инвестиций[6].

В контексте рассмотренных положений применительно к России, необходимо отметить следующее: в Индексе инвестиционной привлекательности регионов абсолютными лидерами (группа IC1) являются крупные мегаполисы РФ – Москва и Санкт-Петербург, в числе ведомых (группа IC2) – Татарстан, Московская область, Ямало-Ненецкий АО, Сахалинская, Ленинградская, Белгородская и Тюменская области[11]. Индекс глобальной конкурентоспособности России в 2017 г. составил 4,64, и 43 место среди 137 стран, участвующих в ранжировании. стран.

В Глобальном инновационном индексе 2018 года страна занимает 46 место среди 126 стран (в 2017 году – 45 место)[13]. В общей структуре экспорта РФ доля высокотехнологичной продукции не превышает 2,35% (этот показатель в Финляндии составляет более 30%, в Италии, Португалии, Испании – от 10% до 20%)[14].

Поэтому для России особенно важными является увеличение объемов прямых инвестиций и переориентация «входящих потоков» в инновационные сектора экономики.

Россия сегодня заинтересована в привлечении «умных инвестиций» в высокотехнологичные отрасли, то есть в информационные технологии, аэрокосмическую и атомную промышленность, нанотехнологии, биоинженерию, фармацевтику[1]. От их развития зависит будущее российской экономики, в них есть хороший хозяйственный задел и, соответственно, база для привлечения прямых иностранных инвестиций.

Участие же зарубежных инвесторов в финансировании таких приоритетных для нашей страны сфер, как научные исследования и разработки, вычислительная техника и цифровые информационные технологии остается крайне скромным - на уровне 0,10% всех накопленных капиталовложений. Это обусловлено рядом факторов:

1. Непредсказуемость результатов инновационной деятельности. Любые инновации требуют времени и больших финансовых затрат на внедрение, особенно на посевной стадии.

2. Соотношение риска и доходности - главная характеристика любых инвестиций. Потенциально прибыль от новых разработок может быть очень высокой, однако практически всегда на начальном этапе требуются большие вложения. Прибыль от инвестиций в инновации – долгосрочная, и как правило, отсрочена во времени. Инвесторы прекрасно понимают, что

получить «быстрые» деньги в таком проекте невозможно. Именно это обстоятельство выступает сильным сдерживающим фактором.

Инновационный бизнес довольно рискован: для ученого и разработчика отрицательный результат – тоже результат, но для инвестора – это потеря денег и времени.

3. Отсутствие четкой льготной инвестиционной политики. Во-первых, большинство инвесторов привлекают в первую очередь те проекты и отрасли, которые могут принести максимальную прибыль в короткие сроки, и сфера новаций к ним не относится. Во-вторых, в России мало специализированных институтов в виде венчурных фондов, поддерживающих разработку и внедрение инновационных продуктов на ранних стадиях внедрения. В-третьих, если вспомнить опыт ряда развивающихся стран, инновационные проекты там обычно запускались в экономических зонах с наибольшим благоприятствованием с льготным режимом налогообложения, подготовленными для производства технологическими и промышленными площадками.

4. Достаточно высокие налоги, слабая защита интеллектуальной собственности, бюрократические препоны не дают иностранным предпринимателям возможности вкладывать средства в подобные проекты.

Для России актуальным является выработка эффективного алгоритма привлечения внешних инвестиций для финансирования приоритетных секторов экономики, связанных с технологическим прогрессом. По заявлению В.В. Путина: «Надо правильно расставить приоритеты. Иногда эффективнее купить за рубежом лицензии, но если можно создать собственный прорывной продукт, нужно вкладывать средства в разработку собственного продукта»[12]. По мнению Президента РФ, эффективным решением могут стать технологические платформы, технопарки, призванные объединить вокруг новых производств науку, экономику и другие сферы.

Мировой опыт доказывает, что для усиления конкурентоспособности национальной экономики и притока капиталов в высокотехнологичные сферы, многие страны ведут активную политику формирования кластеров[7]. Процесс кластеризации для России важным этапом институционализации национальной инновационной системы. В этом аспекте целесообразно создавать кластеры на основе добывающих и перерабатывающих сырье отраслей. Россия занимает одно из ведущих мест в мире с точки зрения нефтегазового потенциала, и многие природные ресурсы являются трудноизвлекаемыми, что даёт инвесторам прекрасную возможность опробовать инновационные технологии при разработке новых месторождений нефти и газа.

России необходимо финансирование высокорисковых технологических проектов на начальных стадиях, а значит нужны

венчурные инвестиции. Выращивание и стимулирование венчурного бизнеса является залогом успешной инновационной деятельности. Сегодня в России функционируют порядка 22 крупных венчурных фондов, которые берутся работать с зарубежными стартапами. Например, Runa Capital (самый крупный российский венчурный фонд, который инвестирует в основном отечественные стартапы), Admitad Invest, ABRT, IMI.VC., Almaz Capital, RBK [3]. Однако для притока иностранных венчурных инвестиций есть ряд принципиальных барьеров. Так, зарубежные венчурные фонды указывают на несовершенство российского законодательства, которое не позволяет структурировать инвестиции таким образом, чтобы защитить права инвестора. По этой причине очень часто фонды прямых инвестиций, работающие в России, настаивают на создании под проект иностранной компании и регистрации сделки по международному праву[2,с.26].

Перспективным является венчурное финансирование (или софинансирование) инновационных проектов для бизнес-ассоциаций и вузов – участников кластеров, что помогает высокотехнологичному бизнесу находить заказы и формировать начальный капитал. Данный инструмент стимулирует спрос на новые технологии и инновации со стороны национальных компаний.

Другим условием повышения притока инвестиций в указанные отрасли является необходимость одновременного применения как мер общего характера, так и специальных льгот. Вполне очевидно, что иностранный инвестор не пойдет в сферы ИКТ-технологий даже при наличии специальных льгот при сохранении в стране высокого уровня «вебпиратства» и слабой защищённости прав интеллектуальной собственности. В этом аспекте заботой государства является разработка внятной нормативной базы по обеспечению гарантий прав собственности инвесторов на интеллектуальный продукт и авторское право.

Требует пересмотра политика инвестиционных исключений и преференций: введение норм наибольшего благоприятствования и преимуществ для иностранных инвесторов с сохранением льгот, связанных со снижением риска для крупных притоков капитала[10, с.51]. Ряд мероприятий в рамках данной политики должен предусматривать постепенный отказ от системы предоставления персональных льгот отдельным иностранным инвесторам по созданию исключительного благоприятного инвестиционного климата в приоритетных видах экономической деятельности и в определенных секторах экономики. Одной из таких форм должны стать инвестиционные соглашения, в которых предоставление иностранным инвесторам, исключительных льгот и привилегий, выходящих за рамки общего режима, должно сопровождаться рядом обязательных условий социального, научно-технического и экологического характера: по размерам и видам вложения

капитала, созданию новых, в том числе, технологичных рабочих мест, обустройству инфраструктуры, привлечению современных информационных технологий и передового управленческого опыта, а также к инновационной основе создаваемого производства[8].

Приоритетной формой прямых иностранных инвестиций в российскую экономику является создание условий для реализации инвестиционных проектов категории green field (от англ. green field investments – инвестиции в зеленое поле), направленных на создание в другом государстве новых производственных предприятий и мощностей «с нуля». Основой таких проектов являются совместные предприятия, которые будут способствовать диффузии новых прогрессивных технологий и техники в производство, внедрению маркетинговых и управленческих ноу-хау, выпуску товаров, отсутствующих на внутреннем рынке, более быстрому выходу на новые рынки с конкурентоспособной продукцией, сокращению нерационального импорта.

В настоящее время технологическому стартапу привлечь не только внутреннее, но и внешнее финансирование позволяют краудинвестинговые (crowdfunding - коллективное доленое инвестирование) инструменты. Инфраструктура платформы краудинвестинга постепенно развивается и доступна создателям ликвидных технологических и бизнес проектов и за рубежом, и в России. К тому же, для оптимизации процессов платформы внедряют передовые новейшие технологии.

Среди обширного набора инструментов активизации процесса привлечения прямых иностранных инвестиций следует назвать и информационное обеспечение инвестиционной деятельности. В данном случае речь идет о системе информационной поддержки иностранных инвесторов. Эффективная медийно-коммуникационная и гудвилл-стратегии должны способствовать созданию благоприятного имиджа России, как места выгодного размещения инвестиций, а также разрушению стереотипов и представлений об экономике как неблагоприятной для зарубежных инвесторов [9,с.161]. В числе мер по стимулированию иностранных инвесторов должны быть популяризация реальных успешных примеров инвест-проектов, пропагандирование привлекательности высокотехнологичных секторов экономики; проведение мероприятий международного уровня, в том числе экономических и инвестиционных форумов, конференций, семинаров [4, с.19]. В связи с этим Министерство экономического развития России разработало Карту инвестиционных возможностей для предоставления подробной информации об инвестиционных проектах и предложениях в России. Так, Российский фонд прямых инвестиций с 2013 года инициировал имиджевую кампанию «Инвестируй в Россию».

Таким образом, в современных условиях существует немало механизмов и инструментов для активизации притока внешних

капиталовложений в экономику и инфраструктуру инновационного сектора. Каждая отдельная мера, даже если она является эффективной, не может гарантировать успеха сама по себе, поэтому необходим комплекс инструментов, соответствующих национальным интересам и целям социально-экономического развития.

Для того чтобы Россия входила в число ведущих мировых стран необходим переход на новую инновационную модель, которая предполагает развитую инфраструктуру, высокий уровень благосостояния, существенную долю высокотехнологичного сектора в ВВП страны, поддержание приемлемого уровня конкурентоспособности национальной экономики, преодоление разрыва между Россией и развитыми странами в уровне научно-технического развития. Для реализации данных задач России необходимы масштабные «умные» инвестиции в современное производство, в обучение, в знания, в новации.

Список использованных источников:

1. Варава М.Ю. Наука и инновации: состояние и проблемы в условиях формирования в России экономики знаний//Журнал Экономической Теории. – 2014. – № 2. – С.80-86
2. Васин А.М. Инвестиции в инновации как фактор экономического роста в России// Управление экономическими системами. 2011. № 5.
3. Венчурные фонды в России и крупнейшие Фонды. [Электронный ресурс]. – URL: [http:// equity.today](http://equity.today)
4. Залесский Б.Л. Актуальные вопросы привлечения иностранных инвестиций в экономику: информационно-медийный аспект//Инвестиции. – 2012. – № 7. – С.19-21.
5. Иностранные инвестиции в российский бизнес упали рекордно с 1990-х// Экономика, 12 октября, 2018. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rbc.ru/economics/>
6. Использование активных инструментов привлечения иностранных инвестиций на примере НКО Фонда Сколково. [Электронный ресурс]. – URL: <http://arma.mephi.ru>
7. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития России. [Электронный ресурс]. – URL: <http://institutiones.com/strategies/>
8. Мамедов С.Ф. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Россию на этапе завершения глобального экономического кризиса// Мировое и национальное хозяйство. – 2011. – № 4 (15). [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mirec.ru/>
9. Малашенкова О.Ф. Механизмы привлечения прямых иностранных инвестиций: информационный аспект. – Минск: Право и экономика, 2017. 161 с.

10. Орлова Г.А. Проблемы роста иностранных инвестиций в экономику РФ// Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 4. – с.49-61.

11. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России по итогам 2018 года. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ra-national.ru>

12. При привлечении иностранных инвестиций надо расставить приоритеты - В.В. Путин. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.baltinfo.ru>

13. Global Innovation Index: место России в мире инноваций. [Электронный ресурс]. – URL: <http://vc.ru>

14. Gks.ru: сайт статистической информации. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>

УДК 336.719

**Дистанционное банковское обслуживание клиентов в России:
возможности и риски**

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

Аннотация. В представленной статье рассмотрены вопросы развития дистанционного банковского обслуживания как фактора повышения конкурентоспособности банков, а также пути преодоления рисков, с ним связанных.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, риски, пути преодоления

Annotation. The article presents the development of remote banking services as a factor in improving the competitiveness of banks, as well as ways to overcome the risks associated with it.

Keywords: remote banking services, risks, ways to overcome

Дистанционное банковское обслуживание представляет собой процесс предоставления возможности клиентам осуществлять банковские операции без личного присутствия в отделении банка с применением разнообразных каналов телекоммуникации.

Сущность дистанционного банковского обслуживания заключается в самообслуживании клиентов.

Можно утверждать, что система дистанционного банковского обслуживания, является весьма актуальной в современной жизни, а ее внедрение в деятельность коммерческого банка предоставляет

значительные преимущества, как клиентам, так и самим банковским учреждениям. С помощью такого инновационного продукта, как система дистанционного банковского обслуживания, в значительной степени повышается конкурентоспособность банка.

Для создания более эффективной системы ДБО, не имеющей законодательного ограничения развития в России, необходимо разработать терминологический аппарат и дать определения основным элементам дистанционного банковского обслуживания и закрепить их на уровне нормативно-правовых документов, а также урегулировать вопросы взаимоотношений банков с клиентами и внутреннюю организацию работы банка с системами ДБО.

В ближайшем будущем, взаимодействие банка с клиентами должно стать многоформатным, разносторонним, где успешность банковского бизнеса будет заключаться в предоставлении самых разнообразных услуг для клиентов посредством различных каналов обслуживания.

Можно определить следующие тенденции развития современного дистанционного банковского обслуживания [2]:

- растет число мобильных приложений для разных мобильных платформ, появляются мобильные решения для юридических лиц;
- более чем в 2 раза, по сравнению с прошлым годом, выросло предложение дополнительных сервисов в рамках ДБО для юридических лиц (электронный документооборот, электронная бухгалтерия, доступ к государственным и муниципальным услугам, сдача отчетности в ФНС России, ПФР, Росстат);
- растет и расширяется предложение дополнительных сервисов в рамках ДБО для физических лиц;
- большинство (72%) банков используют в целях противодействия мошенничеству Antifraud-системы.

ПАО «Сбербанк» имеет множество различных сервисов дистанционного банковского обслуживания как для физических, так и для юридических лиц, что говорит о его повышенной клиентоориентированности. На основе всего вышесказанного можно сформулировать перечень мероприятий, которые способствовали бы активному развитию и распространению банковских он-лайн услуг:

- реализация простых и востребованных функций; возможность персонификации, т.е. настройки конкретной системы клиентом «под себя»;
- свобода получения информации и отсутствие ненужных ограничений (примером может служить ограничение срока получения выписки по счету);
- бесперебойная работа всех сервисов и возможность доступа к ним в режиме 24/7/365;

- использование современных технологий; создание понятного и удобного интерфейса с возможностью без труда найти все необходимые данные и функции;

- формирование системы он-лайн подсказок и обучающих материалов по работе с системами в свободном доступе.

К сожалению, в настоящее время пока ни одним банком не реализована система ДБО, полностью отвечающая перечисленным рекомендациям, несмотря на перспективность развития данного вида услуг и рост спроса на них.

Основными рисками при использовании систем дистанционного банковского обслуживания являются [1, с.94-98]:

1. Кредитный риск. Данный вид риска представляет собой риск прибыли, который появляется по причине того, что клиент не в силах выполнить все свои (либо часть) обязательства перед коммерческим банком. При дистанционном варианте исполнения такой операции так же возможен кредитный риск. Поскольку клиент и банковский служащий осуществляют данную операцию дистанционно, появляется проблема в оценке «качества» клиента, т.к. нет визуального контакта между сторонами. Если клиент находится слишком удаленно от банка, то так же возникает проблема в проверке дополнительного обеспечения по кредиту, создание кредитного договора.

2. Транзакционный риск. Это риск для прибыли банка, который является следствием обмана, ошибки или невозможности предоставления клиенту продукта или услуги. Коммерческий банк должен предоставлять клиенту стопроцентную уверенность в совершении сделок и полную удовлетворенность работой сервиса. Клиенты очень недоверчиво относятся к дистанционному обслуживанию. Так, могут возникнуть проблемы с интернет мошенничеством. Это могут быть вирусные атаки, попытка проникновения в компьютер банковской сети внешним путем, а так же проникновение к банковской конфиденциальной информации со внутренней сети, что является самым опасным, поскольку сами сотрудники очень хорошо знают программы и все их нюансы. Отсюда и возникает необходимость коммерческих банков вовремя обнаруживать и эффективно предотвращать такого рода ситуации.

3. Стратегический риск. Данный вид риска характеризуется возможностью принятия неверных управленческих решений. Это говорит о том, что коммерческие банки должны тщательно прорабатывать стратегию развития своей деятельности. Например, банк может определить неверный набор продуктов и услуг для своих клиентов, следовательно это приведет к нецелесообразным затратам на обслуживание и развитие в части дистанционного обслуживания. Коммерческий банк понесет крупные затраты и не получит достаточно прибыли, поскольку включил в программу нерентабельные услуги и продукты. Тем более, что

коммерческие банки зачастую предлагают бесплатное пользование дистанционными программами.

4. Операционный риск. Данный риск связан с появлением прямых и косвенных потерь. Это происходит из-за разницы в характере деятельности банка и масштабах функционирования, между требованиями банка к выполнению операций дистанционного обслуживания и процесса проведения операций.

5. Риск репутации. Данный вид риска представляет собой возможное или имеющееся влияние на капитал банка, которое появляется вследствие плохого отзыва общества о банке. На репутацию банка может повлиять неспособность банка отвечать по своим обязательствам, осуществлять те операции и предоставлять те продукты, которые были заявлены маркетинговой службой, либо сложности временного характера в исполнении обязанностей.

В данном случае главным является хорошо организованная служба маркетинга коммерческого банка. Данная служба должна осуществлять свою деятельность (предоставление клиентам рекламы и т.д.) только исходя из фактически имеющихся услуг, продуктов, программ и т.д.

6. Правовой риск. Данный риск является следствием нарушения законодательства. Можно выделить следующие аспекты правового риска для дистанционного банковского обслуживания:

- в части международного обслуживания – не все банки принимают электронную подпись для договоров, которые заключаются электронным способом;
- в разных странах различные виды лицензирования банковской деятельности;
- сложность в обеспечении необходимого уровня безопасности, предписанного законодательством.

Основными методами борьбы с рисками при ДБО является улучшение имеющегося законодательства; исключение возможности неправомерного получения персональной информации пользователей систем ДБО; осуществление операции с использованием банкоматов, установленных в безопасных местах; исключение использования банковских карт в организациях торговли и обслуживания, не вызывающих доверия; исключение использования ПИН-кода при заказе товаров либо услуг по телефону/факсу или по сети Интернет; использование услуги SMS-оповещения о проведенных операциях с применением ДБО; выбор наиболее надежного поставщика услуг по установлению и обслуживанию системы ДБО; многофакторная проверка пользователей.

Список использованных источников:

1. Риски дистанционного банк-клиента. Методы защиты, используемые российскими банками// CNEWS 2018 - №60, с. 94-98

2. Системы дистанционного банковского обслуживания (рынок ДБО России) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php>

УДК 330.322

Анализ факторов инвестиционной привлекательности Оренбургской области

*А.С. Гирина, к.э.н, доцент,
Оренбургский ГАУ, Россия*

Аннотация: актуальность определения инвестиционной привлекательности экономических субъектов определяется востребованностью со стороны потенциальных инвесторов объективной оценки таких параметров, как риск и доходность будущих объектов инвестирования. Инвестиционная привлекательность территориальных образований, в частности субъектов Российской Федерации, представляет собой важную характеристику, во многом определяющую скорость и эффективность социально-экономического развития. Без масштабных инвестиций невозможно повысить технический уровень производства и конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и мировом рынках. Это обуславливает необходимость осуществления и совершенствования инвестиционной политики не только на федеральном, но и на региональном уровне.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, целевые показатели, регион, стратегия развития.

Abstract: the relevance of determining the investment attractiveness of economic entities is determined by the demand from potential investors for an objective assessment of such parameters as the risk and profitability of future investment objects. The investment attractiveness of territorial entities, in particular the constituent entities of the Russian Federation, is an important characteristic that largely determines the speed and efficiency of socio-economic development. Without large-scale investments it is impossible to improve the technical level of production and competitiveness of domestic products in the domestic and world markets. This necessitates the implementation and improvement of investment policy not only at the Federal but also at the regional level.

Key words: investment attractiveness, targets, region, development strategy.

Основные направления социально-экономического развития Оренбургской области на сегодняшний день реализуются в рамках

утверждённой Постановлением Правительства Оренбургской области от 20.08.2010 № 551-пп Стратегии развития Оренбургской области до 2020 года и на период до 2030 года.

Стратегическая цель развития Оренбургской области до 2030 года заключается в обеспечении повышения качества жизни населения на основе развития многоукладной экономики, сочетающей модернизацию традиционных отраслей специализации с формированием отдельных сегментов постиндустриальной экономики и активным трансграничным сотрудничеством [6].

Оренбургская область занимает срединное положение среди регионов Приволжского федерального округа по уровню социально-экономического развития. Согласно данным Росстата регион занимает 6-7 места из 14 субъектов федерального округа, пропуская вперед Республики Башкортостан и Татарстан, Нижегородскую и Самарскую области и др., по основным показателям развития: численность населения, ВРП, среднедушевые денежные доходы, объем отгруженной продукции и т.д., 4 – по объему производимой продукции сельского хозяйства, 3 – по величине территории в

В то же время, занимая 6-7 места, область отстает от средних по федеральному округу показателей среднедушевых денежных доходов, потребительских расходов и среднемесячной заработной платы[5].

Особенности физико-, и экономико-географического положения области определяют широкие возможности для межрегионального и международного сотрудничества как в области нефтяной и газовой отраслей, так и сельского хозяйства и туризма.

Анализ региональной дифференциации инвестиционных проектов области показывает, что приоритеты регионального развития лежат в следующих сферах: энергетической, транспортно-логистической и инновационной инфраструктуры, обрабатывающей промышленности, в том числе АПК, туризме, социальной сфере.[7,8]

Анализ выполнения целевых показателей показывает, что по ряду из них областью достигнут определенный положительный результат. Так, среднегодовой темп увеличения средней продолжительности жизни за 2010 – 2015 гг. составил 102,9%, заработной платы – 117,4%, а динамика уменьшения численности граждан, проживающих ниже величины прожиточного за аналогичный период составила около 73,8%. (таблица 2.11.) [5].

Одним из ведущих факторов обеспечения устойчивого развития Оренбургской области является ее инвестиционная привлекательность. В то же время, Оренбургская область отличается высокой долей собственных средств в общем объеме привлеченных инвестиций, которая более, чем на 20% выше среднероссийского уровня и на 5% - среднего по Приволжскому федеральному округу.

Таблица 1 – Оценка достижения целевых показателей Стратегии развития Оренбургской области*

Показатель	2010 год	2015 год	2020 год	Отклонени е 2010 к 2015, %	Отклонени е 2010 к 2020, %
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	66,9	68,9	72,0	102,9	107,6
Численность населения региона, млн. человек	2,1	2,0	2,1	95,2	100,0
Численность граждан, имеющих доход ниже прожиточного минимума, процентов	16,4	12,1	7,0	73,8	42,7

Продолжение таблицы 1

Обеспеченность детей дошкольными образовательными учреждениями, процентов от численности детей соответствующего возраста	57,8	61,0	85,0–90,0	105,5	147,0-155,7
Заработная плата, тыс. рублей	18,4	21,6	32	117,4	173,9
Объем производства, млрд. рублей	400	675	650	168,7	162,5

*Источник: [9]

Кроме того, уровень закредитованности экономики области также ниже среднероссийской и средней по Приволжскому федеральному округу.

Другое приоритетное направление – это усиление международного и приграничного сотрудничества, главным образом, с Казахстаном, а также КНР. Так, на прошедшем в Оренбургской области V Евразийском экономическом форуме «Оренбуржье – сердце Евразии-2017» была обсуждена реализация международного туристического экспедиционного проекта «Великий шелковый путь». Реализация проекта позволит обеспечить целенаправленное и ускоренное развитие внутреннего и въездного туризма в регионе. В качестве ключевых механизмов финансирования здесь стоит рассматривать активное привлечение иностранных компаний, в том числе из Китая, который еще в большей мере, чем Россия и Оренбургская область, заинтересован в развитии этого пути. Вместе с тем, данный проект имеет хорошие шансы для того, чтобы привлечь федеральное финансирование. В сложившихся современных условиях негативной макроэкономической ситуации, связанной в том числе с введением экономических санкций, основные приоритеты развития

Оренбургской области должны быть направлены на реализацию политики импортозамещения, в том числе в машиностроительной и агропромышленной отраслях, а также туризме. В первую очередь, необходимо предпринять более активные шаги в области кластерного развития и повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Важным приоритетом развития региона является также обеспечение сбалансированной системы расселения. Определяющим фактором качества жизни человечества согласно оценке ООН к 2050 году станет качество городского развития[5]. Современные города выступают в роли «центров развития», аккумулируя финансовые ресурсы, инновационные технологии, разнообразную инфраструктуру, наиболее образованные и квалифицированные кадры – тот самый «ресурс», который является движущей силой инновационной экономики. В таком контексте возрастает значение комплексного и сбалансированного формирования общественной инфраструктуры городов при реализации государственной или муниципальной политики повышения конкурентоспособности городов, их инвестиционной привлекательности, формирования комфортной среды проживания населения. Ведущим фактором развития городов в этом случае будет являться активное внедрение передовых технологий в сфере энергетики, транспорта, эксплуатации зданий и сооружений, здравоохранения и образования, развитие экологически безопасных элементов городской среды [6].

По данным за 2017 год соотношение городского и сельского населения составляет 60% и 40%, соответственно. На территории Оренбургской области выделяется два основных типа расселения: урбанизированные зоны: Оренбургская и Орско-Новотроицкая агломерации, зоны смешанного расселения: системы расселения с городскими или крупными сельскими поселениями в качестве административных центров. Городские поселения выступают в качестве центров экономической активности, в то время как развитие сельских поселений позволит повысить сельскохозяйственный потенциал области [4].

В целом, стоит отметить, что в условиях принятого Федерального закона Российской Федерации от 28 июня 2015 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» и актуализации действующей Стратегии развития Оренбургской области должна произойти качественная перестройка и формирование эффективных механизмов и инструментов с целью достижения нового качественного уровня социально-экономического развития региона [5].

Действующая стратегия социально-экономического развития согласно качественной оценке региональных стратегий, проведенной Институтом региональных исследований и городского планирования

заняла 50 место из 76 анализируемых документов стратегического планирования, утвержденных по состоянию на февраль 2019 года. К несомненно сильным сторонам Стратегии области стоит отнести наличие нескольких обоснованных сценариев развития, четко выделенных приоритетов развития, механизмов управления реализации стратегии, перечня приоритетных инвестиционных проектов. В то же время, в действующей редакции отсутствуют такие важные разделы как анализ сложившегося уровня социально-экономического развития, SWOT-анализ, миссия социально-экономического развития региона, несвязанность стратегических документов с бюджетными ресурсами и целевыми программами развития, оценка рисков реализации стратегии[5].

Таким образом, главной задачей, стоящей перед региональными властями является активизация по совершенствованию системы стратегического планирования, обеспечение повышения качества и взаимоувязанности документов стратегического планирования, основывающегося на накопленном опыте и лучших практиках регионов. В сочетании со значительным природным и социально-экономическим потенциалом это позволит Оренбургской области стать одним из ведущих регионов Приволжского федерального округа.

Список использованных источников:

1. Об инвестиционной деятельности на территории Оренбургской области, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс]: Закон Оренбургской области. - Режим доступа: WWW.URL: <http://orenburg.regnews.org/doc/rw/bo.htm/>. – 23.03.2019. - Загл. с экрана.

2. Об утверждении стратегии инвестиционного развития Оренбургской области до 2020 года [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Оренбургской области. - Режим доступа: WWW.URL: [http://docs.cntd.ru/document/952014735 /](http://docs.cntd.ru/document/952014735/). – 15.03.2019. - Загл. с экрана.

3. Стратегии развития Оренбургской области до 2020 года и на период до 2030 года [Электронный ресурс]: Постановлением Правительства Оренбургской области от 20.08.2010 № 551-пп. - Режим доступа: WWW.URL: <http://orenburg.regnews.org/doc/rw/bo.htm/>. – 23.03.2019. - Загл. с экрана.

4. Гирина А.С. Местное самоуправление в условиях радикальных экономических преобразований/ А.С. Гирина// Вестник ОГПУ.2005.№4 (42)-С.150-156.

5. Гирина А.С. Проблемы сбалансированности бюджета Оренбургской области в 2016-2017г.г./ А.С. Гирина//Проблемы государственного, регионального и муниципального управления в условиях посткризисного развития. Оренбург: ООО «Типография «Агентство пресса», 2018 – С. 277-281.

6. Гирина А.С. Развитие системы межбюджетных отношений на региональном уровне (на примере Оренбургской области) / Монография / А.С. Гирина; М- во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Оренбургский гос. пед. ун-т. Оренбург, 2007

7. Лазарева О.С., Варавва М.Ю. Оценка состояния и проблемы развития потребкооперации Оренбургской области//Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2014. № 2 (46). С. 206-209.

8. Никулина Н.П. Формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства АПК Оренбургской области// Вестник Оренбургского государственного университета. 2011. Т. 4. № 32-1. С. 253.

9. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный. — Загл. с экрана.

УДК 330.101.54

Инфляционное и антиинфляционное регулирование в РК

*З.К.Ержанова, магистр, старший преподаватель
Учреждение Актюбинский университет им.С.Баишева,
Республика Казахстан*

Аннотация. В данной статье рассмотрены инфляция в Республике Казахстан. Насущной темой в стране является борьба с инфляцией, а именно антиинфляционная политика, которая будет проводиться государством.

Ключевые слова: инфляция, безработица, антиинфляционная политика, экономический рост, доход.

Abstract. This article discusses inflation in the Republic of Kazakhstan. An urgent topic in the country is the fight against inflation, namely anti-inflationary policy, which will be carried out by the state.

Keywords: inflation, unemployment, anti-inflation policy, economic growth, income.

Инфляция — сложное социально-экономическое явление. В современном мире она стала серьёзной проблемой для правительства, Центральных банков, а также для экономики многих стран. Инфляция замедляет темпы экономического роста, снижает инвестиционную активность, а в своих крайних формах усиливает социальную и политическую напряженность в обществе.

Инфляция вызывается, прежде всего, переполнением каналов денежного обращения избыточной денежной массой при отсутствии адекватного увеличения товарной массы. Инфляция порождает занижение реальной стоимости имущества, опасность накопления обесценивающихся денежных средств, превалирование краткосрочных сделок, обесценение доходов предприятий и населения. В то же время инфляция выгодна экспортерам, должникам, возвращающим долг в неиндексированном размере, банкам, выплачивающим низкие проценты по вкладам, государству, сохраняющему уровень выплат без учета роста цен.

Если критерием служит темп (уровень) инфляции, то выделяют: умеренную инфляцию, галопирующую инфляцию, высокую инфляцию и гиперинфляцию.

- умеренная инфляция измеряется процентами в год, и ее уровень составляет 3-5% (до 10%). Этот вид инфляции считается нормальным для современной экономики и даже считается стимулом для увеличения объема выпуска.
- галопирующая инфляция также измеряемую процентами в год, но ее темп выражается двузначными числами и считается серьезной экономической проблемой для развитых стран.
- высокая инфляция измеряется процентами в месяц и может составить 200-300% и более процентов в год (заметим, что подсчете инфляции за год используется формула «сложного процента»), что наблюдается во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой.
- гиперинфляцию, измеряемую процентами в неделю и даже в день, уровень которой составляет 40-50% в месяц или более 1000% в год. Классическими примерами гиперинфляции являются ситуация в Германии в январе 1922-декабре 1924 г. когда темпы роста уровня цен составили 1012 и в Венгрии (август 1945 – июль 1946 г.), где уровень цен за год вырос в $3.8 \cdot 10^{27}$ раз при среднемесячном росте в 198 раз.

Если критерием выступают формы проявления инфляции, то различают: явную (открытую) инфляцию и подавленную (скрытую) инфляцию.

- Открытая (явная) инфляция проявляется в наблюдаемом росте общего уровня цен.
- Подавленная (скрытая) инфляция имеет место в случае, когда цены устанавливает государство, причем на уровне ниже, чем равновесный рыночный (устанавливаемый по соотношению спроса и предложения на товарном рынке) Главная форма проявления скрытой инфляции – дефицит товаров.

Негативные социальные и экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран проводить определенную экономическую политику. Антиинфляционная политика насчитывает богатый ассортимент самых разных денежно-кредитных, бюджетных мер,

налоговых мероприятий, программ стабилизации и действий по регулированию и распределению доходов. Важно отметить, что основным способом борьбы с инфляцией должна быть борьба с ее основополагающими причинами.

Целями антиинфляционной политики должны в первую очередь быть:

- сокращение инфляционного потенциала
- предсказуемость динамики инфляции
- снижение темпов инфляции
- стабилизация цен

Стратегическая цель антиинфляционной политики в Казахстане — привести темпы роста денежной массы в соответствие с темпами роста товарной массы (или реального ВВП) в краткосрочном плане, а объем и структуру совокупного предложения с объемом и структурой совокупного спроса в долгосрочном плане.

Меры антиинфляционной политики Казахстана за 2018-2021:

- продовольственная безопасность. Созданы стратегические государственные резервы продовольствия в каждом регионе, обеспечена оперативная возможность интервенций на рынках, чтобы сбить цены.

- финансовый маневр. Власти Казахстана направили 4 млрд. долларов из бюджета на поддержку строительства, финансовой системы, малого и среднего бизнеса.

- экспортно-импортный маневр. Казахстан ограничил экспорт и увеличил импорт продовольственных товаров.

- отказ от внешних заимствований в условиях удорожания кредита и нестабильности мировых рынков.

- удержание уровня инфляции в заданных параметрах осуществлялись совместными действиями Правительства и Национального Банка Республики Казахстан.

Среди основных факторов инфляции в РК в 2015-2018 годах остается монополизация внутреннего рынка.

Количественная оценка складывающихся ожиданий населения осуществляется путем квантификации, то есть придания результатам численного значения посредством построения соответствующих индексов, с помощью вероятностного метода. Фактическая и ожидаемая инфляция представлена на рисунке 1.

Примечание: Составлено автором на основе данных www.stat.kz за 2016-2017 гг.

Рисунок 1 - Фактическая и ожидаемая инфляция

Из вышеприведенного графика можно сделать вывод, что фактическая инфляция 2017 года на начало года показывает на 1,6% больше ожидаемого.

Инфляция и безработица - это очень сложные социально-экономические явления. И поэтому затрагивают интересы практически каждого члена нашего общества. Инфляция и безработица присутствуют в той или иной степени в любой современной экономике.

Безработица - не просто отсутствие работы, это также и социальная катастрофа, оказывающая мощное и разрушительное влияние на людей. Поэтому изучение проблемы занятости и безработицы и поиск путей их решения является не просто важным, но и очень актуальным вопросом на современном этапе.

Формирование рынка труда в Казахстане в последние годы было обусловлено такими факторами, как посткризисное развитие экономики Казахстана и ее ориентирование на долгосрочную перспективу, принятие и реализация программ, способствующих росту занятости. Рассмотрим показатели темпов роста населения за последние три года.

Примечание: Составлено автором на основе данных www.stat.kz за 2016-2018 гг.

Рисунок 2 - Показатели темпов роста занятости населения за 2016-2018 гг.

Анализ динамических изменений рынка труда показывает, что в динамике за 2017 год численность экономически активного населения увеличилась на 7% (8,98 млн. человек). Темпы роста занятости по

отраслям экономики составили за 2018 год 8,3%. Численность безработных сократилась на 83 тыс. человек и составила 4,74 млн. человек. Приведенные цифры отражают потребность населения в работе. В структуре экономически активного населения в 2016 году городское население составило 54,4%, женщины – 49,2%. В экономике республики в 2016 г. были заняты 8,5 млн. человек, по сравнению с 2018 годом занятость в отраслях экономики увеличилась на 650 тыс. человек или 8,3%. В 2016 году в общем числе занятого населения численность мужчин составила 4,4 млн. человек, или более половины, женщин - 4,1 млн. человек (48,6%). Данная тенденция сохраняется на протяжении всего рассматриваемого периода.

Антиинфляционная политика представляет собой комплекс мер по государственному регулированию экономики, направленному на ограничение инфляции.

Цель антиинфляционной политики заключается в том, чтобы сделать инфляцию управляемой, а ее уровень – достаточно умеренным. Для этого используется широкий набор денежно-кредитных, бюджетных, налоговых методов, мероприятия в области политики доходов, а также различные программы стабилизации, включая проведение радикальных денежных реформ.

В настоящее время инфляция один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую системы в целом. Инфляция не только означает снижение покупательской, но и подрывает возможности хозяйственно регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.

Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политике. При этом необходимо учитывать многосложный и многофакторный характер инфляции, поскольку в ее основе лежит не только монетарные, но и другие факторы. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной эмиссии требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Среди них стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов.

Сегодня инфляция приняла всеобщий и хронический характер во многих странах мира Республика Казахстан не исключение.

Инфляция в Казахстане обладает характерными особенностями. Прежде всего, она развивается в обстановке резкого спада производства.

Как видим, процесс инфляции мешает развитию экономики, поэтому необходимо проводить меры по преодолению инфляции. Наиболее

целесообразным является последовательное регулирование цен и заработной платы. Продукция предприятий-монополистов должна жестко ограничиваться по уровню цен, и любое их повышение является предметом тщательного анализа со стороны государственных органов ценообразования.

Проведя анализ отечественной литературы, различных печатных изданий, интернет-ресурсов и, исходя из изложенных цели и задач работы, можно сделать следующие выводы:

- современная инфляция носит не эпизодический, а непрерывный, хронический характер. В прошлом периоды инфляции в отдельных странах чередовались с периодами относительной стабилизации денежного обращения. В настоящее же время цены растут на всех фазах промышленного цикла, не снижаясь сколько-нибудь значительно даже в периоды экономических кризисов:

- сегодняшние процессы в Казахстане вызваны прежде всего недоинвестированием средств в экономику страны, т.е. результатом монетарных усилий Министерства финансов и Центральным Банком.

- наиболее эффективными мерами по борьбе с инфляцией в Казахстане стали бы жесткий контроль над ценами и поддержка отечественного производителя.

- наша страна не смогла уберечься от кризиса. В ходе мирового кризиса будет расти инфляция. Инфляция, выросшая в результате мирового финансового кризиса, больно ударит по бедным. В такой ситуации правительство РК должно будет компенсировать действие инфляции, чтобы сохранился платежеспособный спрос населения, который определяет возможность экономического роста страны.

Резюмируя все выше сказанное, можно сказать: инфляция - это сложный экономический процесс, в умеренных проявлениях которого есть доля пользы и выгоды, в критических же его выражениях есть немалая угроза экономической политике государства, и его гражданам, в частности.

Список использованных источников:

1. Закон «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан», введенный в действие Указом Президента № 2444 от 31.08.1995

2. Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу закона «Национальном банке Республики Казахстан » от 30 марта 1995

3. Банковское дело. Г.С. Сейткасимов. Алматы, 2017

4. Байдосов А.И. Инфляционные процессы в Казахстане// Банки Казахстана №4, 2018

5. Агенство Республики Казахстан по Статистике: цены и тарифы. Экспресс информация «об инфляции в Республике Казахстан за 2014-2018 годы».

6. <http://www.stat.gov.kz>

УДК 336.3

Методы управления субфедеральным долгом: теоретический и практический аспект

Колодяжная А.Ю.,

*старший преподаватель кафедры финансов и менеджмента
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрена классификация методов управления субфедеральным долгом в теоретическом и практическом аспектах. Теоретический аспект заключался в обобщении и систематизации подходов, рассматриваемых различными исследователями государственных обязательств субъектов РФ. Практический аспект нашел отражение в анализе использования Оренбургской областью ряда организационных методов и реструктуризации при управлении государственным долгом.

Ключевые слова: государственный долг, субъекты РФ, субфедеральные обязательства, реструктуризация.

Abstract. The article discusses the classification of methods of management of subfederal debt in the theoretical and practical aspects. The theoretical aspect was to summarize and systematize the approaches considered by various researchers to the state obligations of the subjects of the Russian Federation. The practical aspect is reflected in the analysis of the use of a number of organizational methods and restructuring in the management of public debt by the Orenburg region.

Keywords: public debt, subjects of the Russian Federation, subfederal obligations, restructuring.

Экономическое развитие субъектов РФ напрямую зависит от финансирования деятельности, способности исполнять обязательства перед бюджетом, внебюджетными фондами и гражданами. Одним из наиболее популярных инструментов обеспечения сбалансированности регионального бюджета в большинстве субъектов РФ в настоящее время является государственный долг. Грамотное использование займов имеющих оптимальную, с точки зрения, расходов на обслуживание структуру, вполне способно стать надёжным союзником регионов в борьбе за стабильность экономического развития и долговую устойчивость. Однако статистика государственных финансов в части субфедеральных займов указывает на рост обязательств, не подкреплённых существенными прорывами в экономическом развитии и обеспечении баланса бюджета.

Это указывает на необходимость исследования субфедеральных долговых обязательств в части динамики и структуры долга, дифференциации регионов по объёму заимствований и эффективности их использования, изучение факторов, под воздействием которых формируются и множатся долги и подрывается долговая устойчивость. Одним из срезом исследования государственного долга регионов является изучение методов управления обязательствами, имеющими место как в теории управления государственным долгом, так и на практике.

Актуальность вопросов, управления субфедеральными долговыми обязательствами порождает интерес среди научной общественности к данной теме. Так, публикации по вопросам этого круга имеют, такие исследователи как Полтева Т.В., Кирюшкина А.Н., Казаковцева М.В., Толмачева О. В. и др. [2,6,7]. Наибольший интерес, в контексте нашей темы вызывают научные статьи Бабиц И.В., в которых освещаются методологические подходы к управлению государственным долгом[1,с.51].

Обобщая опыт вышеуказанных авторов, а также собственные изыскания по вопросам управления государственным долгом, выделим две основные группы методов, представленные на рисунке 1.

Рисунок 1 - Методы управления государственным долгом

Классификационным признаком, представленных на рисунке методов является принятие решения о применении. Административные методы предполагают, что согласие на их применение не требуется и государство в лице уполномоченных органов и субъектов РФ, единолично принимает решение об их использовании. При этом в современных условиях достаточно трудно представить, что применение данных методов в выше обозначенном контексте будет целесообразно, а их осуществление

лежать в рамках правового поля. Например, изменение доходности по займам, именуемое конверсией не сможет обойтись для эмитента, например облигаций, без последствий. Поэтому применение административных методов в их первоначальном значении практически невозможно. Это в свою очередь, делает их очень схожими с рыночными методами, предполагающими согласительный характер действий кредитора и заёмщика по долговым обязательствам.

При этом в Бюджетном кодексе РФ официально закреплен лишь один метод управления государственным долгом – реструктуризация, обусловленная переходом к рыночным отношениям (ст. 105). В основу данного метода положен договорный (согласительный) характер, предусматривающий заключение соглашения между кредитором и заемщиком – органом государственной власти, уполномоченным на осуществление заимствований[3,с.157].Этот способ также предусматривает начисление и уплату процентов в соответствии с условиями соглашения. При этом договор может быть не на всю сумму долгового обязательства, а лишь на определенную часть. Возможна реструктуризация не только основной суммы долга, но и процентов, пеней, штрафов и неустоек. Следовательно, данные суммы не включаются в объем расходов на обслуживание государственного долга, а рассматриваются как сумма основного долга по данному соглашению.

Рассмотрим практику применения данного метода на примере Оренбургской области. В период с 2012 по 2018 год Оренбургская область неоднократно прибегала к использованию реструктуризации[5].

Таблица 1 - Реструктуризация государственного долга Оренбургской области

Период заключения соглашения о реструктуризации	Сумма государственного долга, подлежащая реструктуризации, млн.руб.	Экономический эффект
2012 год	2 828,5	1.Перенос сроков уплаты долга на 2023 год с уплатой по 10 процентов основного долга ежегодно до 2032 года; 2. Обеспечение уменьшение расходных обязательств области на обслуживание государственного долга на 17%.
2015 год	8 667,4	Уменьшение государственного долга (в части предоставленных государственных гарантий) на 3692,4 млн.руб.
2018 год	13378,0	1. Прогнозируемое снижение расходов на обслуживание государственного долга в 2018 году составит 98,4 млн. руб., в 2019 году - 140,9 млн. руб., в 2020 году - 127,7 млн.руб.; 2. Снижение долговой нагрузки областного бюджета в 2018 и 2019 гг.

Как видно из таблицы, Оренбургская область использовала реструктуризацию как метод управления долговыми обязательствами трижды. При этом причины обуславливающие необходимость её применения различны, а экономический эффект очевиден. Реструктуризация 2012 года была обусловлена активным привлечением бюджетных кредитов в 2010-2011 гг. на ликвидацию последствий засухи. При этом стало очевидно, что справляться с долговым бременем Оренбургской области достаточно проблематично. Поэтому в 2012 году благодаря обращениям глав регионов, входящих в Приволжский федеральный округ, и принятому Правительством Российской Федерации решению долг был реструктурирован и выплата кредитов, полученных на ликвидацию последствий засухи, как указано в таблице 1, начнется с 2023 года с уплатой по 10 процентов основного долга ежегодно до 2032 года.

Реструктуризация 2015 года была обусловлена необходимостью погашения займа в иностранной валюте, который образовался в связи с исполнением гарантийных обязательств перед федеральным бюджетом.

Последний этап реструктуризации, связан с принятием Постановления Правительства «О проведении в 2017 году реструктуризации обязательств (задолженности) субъектов Российской Федерации перед Российской Федерацией по бюджетным кредитам». Согласно этим правилам, реструктуризация должно осуществляться путем предоставления должнику рассрочки по погашению задолженности по бюджетным кредитам с переносом погашения задолженности по основному долгу и процентам по кредиту на период с 2018 по 2024 год включительно со следующими сроками погашения: в 2018 - 2019 годах в размере 5 процентов суммы задолженности ежегодно; в 2020 году в размере 10 процентов суммы задолженности; в 2021 - 2024 годах равными долями по 20 процентов суммы задолженности ежегодно - с возможностью ее досрочного погашения. Как следует из постановления, реструктуризации подлежит не весь объем займов, а только та, часть, которая была сформирована в следствии привлечении кредитов из федерального бюджета.

Представим структуру долговых обязательств Оренбургской области по состоянию на 1 января 2018 года графически.

Рисунок 2 - Структура государственного долга Оренбургской области по состоянию на 1 января 2018 г.[5]

По данным рисунка 1 видно, что наибольший удельный вес в структуре долговых обязательств Оренбургской области занимают государственные ценные бумаги, по состоянию на 1 января 2018 года на них приходится 50,3% (13599,5 млн. руб.). Бюджетные кредиты незначительно уступают – и составляют 49,5% (13378,0 млн. руб.). Государственные гарантии имеют наименьший удельный вес – 0,2% (37,9 млн. руб.). Коммерческие кредиты как инструмент долгового финансирования потребностей бюджета области – отсутствует. Из вышесказанного следует, что под реструктуризацию попадает чуть менее половины обязательств Оренбургской области.

Еще одной группой методов управления государственным долгом субъектов РФ, находящимся за рамками классификации, представленной на рисунке 1, является организационная. Согласно подходу Бабиц И.В. под организационными методами подразумевают совокупность различных приёмов и процедур по управлению имеющимися у региона обязательствами, осуществляемые органами государственной власти.

Примером реализации организационных методов в Оренбургской области является управление государственным долгом региона посредством государственной программы «Управление государственными финансами и государственным долгом Оренбургской области». Указанная программа введена в действие Постановлением Правительства Оренбургской области от 30.04.2013 N 353-пп «Об утверждении государственной программы «Управление государственными финансами и государственным долгом Оренбургской области» (действующая редакция от 25.12.2017) и имеет в своем составе 6 основных подпрограмм[5]. Наиболее интересной с точки зрения рассматриваемой темы является подпрограмм 3 «Управление государственным долгом и государственными финансовыми активами», которая включает следующие основные мероприятия:

1) разработку программы государственных заимствований и программы предоставления государственных гарантий на очередной год и плановый период;

2) обслуживание государственного долга Оренбургской области;

3) мониторинг состояния объема государственного долга Оренбургской области и расходов на его обслуживание на предмет соответствия ограничениям, установленным бюджетным законодательством;

4) взаимодействие с рейтинговыми агентствами;

5) планирование расходов, связанных с осуществлением заимствований Оренбургской области;

6) ведение государственной долговой книги Оренбургской области;

7) рассмотрение обращений органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов области о предоставлении бюджетных кредитов из областного бюджета;

8) мониторинг состояния муниципального долга.

Каждое мероприятие подлежит ежегодной оценки в разрезе целого ряда индикаторов. При этом оно считается эффективно реализованным в случае, если фактическое значение индикатора совпадает с плановым показателем. По состоянию на 1 января 2019 года все мероприятия предусмотренные программой реализованы, и действующая система управления государственным долгом Оренбургской области может считаться жизнеспособной.

Эффективность реализации методов управления государственными субфедеральными обязательствами целесообразно оценивать с позиции постепенного уменьшения государственного долга региона и расходов на его обслуживание. Следует отметить, что государственный долг Оренбургской области за последние несколько лет снизился с 29579,8 млн. руб. по состоянию на 1 января 2015 года до 27015,4 млн. руб. на аналогичный период 2018 года. Аналогичной тенденции подвержены и расходы на обслуживание обязательств области. Кроме того, рейтинговое агентство FitchRatings 11 августа 2017 г. подтвердило рейтинги Оренбургской области в иностранной и национальной валюте на уровне «ВВ» со «Стабильным» прогнозом и краткосрочный рейтинг в иностранной валюте «В». Долгосрочный рейтинг приоритетного необеспеченного долга области подтвержден на уровне «ВВ».

Таким образом, методы управления государственным субфедеральным долгом многообразны. Представленные в работе классификации не являются исчерпывающими, а лишь отражают позицию автора статьи по данному вопросу. Практическая реализация методов не всегда находит отражение в реальном мире. Так, в Оренбургской области наиболее эффективно используются организационные методы управления государственным долгом и рыночный метод – реструктуризация.

Список использованных источников:

1. Бабич И.В. Методы управления государственным долгом / И.В. Бабич // Вестник СГСЭУ. - 2011. - №5. - С.50-53.
2. Казаковцева М.В. Эффективное управление государственным долгом субъекта РФ /М.В. Казаковцева // Вестник Марийского государственного университета. – 2015. - №3. - С.60-64.
3. Колодяжная А.Ю. Реструктуризация как способ снижения государственного долга субъектов Российской Федерации// В сборнике: Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 157-163.
4. Огородникова Е.П., Петрина А.В. Оценка налогового потенциала , как составляющая инвестиционной привлекательности Оренбургской области// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 12 (59). - С. 970-976.
5. Официальный сайт министерства финансов Оренбургской области: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Государственный долг. – Электрон.дан. - Режим доступа: <http://www.minfin.orb.ru> (дата обращения 15.02.2019 г.)
6. Толмачева О. В. Проблемы урегулирования государственного долга Свердловской области // Фундаментальные исследования. 2015. №5-3. С. 670-674.
7. Полтева Т.В., Кирюшкина А.Н. К вопросу о методах оценки долговой устойчивости субъектов Российской Федерации // Карельский научный журнал - 2016. - №4 (17). – С.168-172.

УДК 336

Основные направления разработки инвестиционной политики ПАО СК «Росгосстрах»

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

Аннотация. В рамках исследования автор в полной мере освоил основные приемы по разработки инвестиционной политики хозяйствующих субъектов, а также оказание его влияние на инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта. Решение обозначенных вопросов определяет актуальность темы проведенного исследования.

Автором изучена действующая освоены методы и приемы по разработки инвестиционной политики хозяйствующих субъектов. Содержание работы отражает умение студентки работать с научной и методической литературой и нормативно-правовой базой.

Ключевые слова: инвестиции, политика, инвестиционная привлекательность

Annotation. As part of the study, the author fully mastered the basic techniques for the development of investment policy of economic entities, as well as its impact on the investment attractiveness of the economic entity. The solution of these issues determines the relevance of the research topic.

The author studied the existing methods and techniques for the development of investment policy of economic entities. The content of the work reflects the ability of the student to work with scientific and methodological literature and legal framework.

Keywords: investment, policy, investmentattractiveness

При выборе инвестиционной политики на уровне конкретного субъекта необходимо правильно сформулировать стратегические цели развития организации и маркетинговую политику их реализации.

Инвестиционная политика напрямую влияет на получаемый финансовый результат компанией и объем выплачиваемых дивидендов, таблица 1.

Таблица 1 – Динамика дивидендной доходности акций ПАО СК «Росмгосстрах»

Показатели	2015 г	2016 г	2017 г
Чистая прибыль (убыток) за отчетный период, тыс. руб.	-1159974	-17814397	-55616136
Доля дивидендов в чистой прибыли, %	0	0	0

Как видно по данным представленным таблице 1 за исследуемый период ПАО СК «Росгосстрах» был получен убыток, что повлияло на объем выплат дивидендов, а вернее на отсутствие выплат.

Рассмотрим объекты инвестирования ПАО СК «Росгосстрах» представлены на следующем рисунке.

Наибольшее увеличение объема инвестиций произошло по банковским вкладам (к концу 2017 года в 3,6 раза произошло увеличение, по сравнению с 2015 годом.), при этом наблюдается снижение использования денежных средств инвесторами на 72,04% к концу 2017 года по сравнению в 2015 годом, а также снижения объемов вложений в акции других компаний, облигации (на 53,92% к 2017 году), предоставленные займы (на 72,94% к концу 2017 года). По остальным

источникам вложения к 2017 году полностью отсутствуют, это в первую очередь связано с реорганизацией которая происходила в Обществе.

Рисунок 1 – Динамика состава и структура активов, используемых для инвесторов, %.

Наглядно видно увеличение банковских вкладов, а так же снижение облигаций, денежных средств и пр. Данные вложения сопряжены с определенными рисками, среди которых следует выделить такие, как:

1. Риски, связанные с инвестированием средств Общества в ценные бумаги (акции, облигации).

2. Кредитные риски при инвестировании в депозитные вклады типичны для банковского сектора РФ в целом и связаны, прежде всего, с риском банкротства банка-партнера.

3. Риск падения доходов, связанный с изменением процентных ставок по инструментам, в которых размещены средства страховых резервов и собственные средства (капитал) Общества. Фактором риска являются также резкие колебания фондового рынка, которые могут отрицательно отразиться на финансовом результате от инвестиций.

4. Риски вложений в государственные облигации оцениваются эмитентом как низкие.

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод, что ПАО СК «Росгосстрах» является крупнейшей российской страховой компанией, надежность которой подтверждается многими рейтинговыми агентствами, но компании необходимо изменить инвестиционную политику по причине низкой стоимости акций, таблица 2.

Таблица 2 – Итоговая оценка стоимости акций

Подходы		
Текущая стоимость акции, руб.		0,2
Доходный подход	Стоимость акции, руб.	0
	Потенциал, %	-100
	Вес подхода, %	0
Затратный подход	Стоимость акции, руб.	0,080978
	Потенциал, %	-59,510906
	Вес подхода, %	100,0
Итоговая оценка	Стоимость акции, руб.	0,080978
	Потенциал, %	-59,510906

Как видно, исходя из проведенной оценки акций на сегодняшний день, их стоимость мала.

Поэтому при разработке инвестиционной политики, ПАО СК «Росгосстрах» должна тщательно оценить риски, экономическую эффективность и инвестиционную привлекательность потенциальных проектов, а также определить оптимальное сочетание долго-, средне- и краткосрочных вложений.[1].

Следует отметить, что в процесс формирования инвестиционной политики вовлечена не только ПАО СК «Росгосстрах». Важным этапом этой процедуры является независимая проверка политики, оперативной деятельности страховой компании и применяемых в ней процедур, связанных с оформлением договоров страхования и инвестированием полученной прибыли, а также текущего управления страховым и инвестиционным портфелями.

Проведенные исследования показали, что процесс формирования инвестиционной политики страховой компании целесообразно начать с разработки инвестиционной стратегии, которая является ее неотъемлемым компонентом и представляет собой процесс формирования долгосрочных целей инвестиционной деятельности и способов их реализации.[2].

Как показано на рисунке 2, разработка инвестиционной стратегии предполагает формирование стратегических целей инвестиционной деятельности организации в соответствии с ее рыночной стратегией, выбор объектов инвестирования, формулирование гипотезы инвестиционной деятельности, а также определение методов оптимальной реализации стратегических целей путем разработки и выбора основных направлений и источников финансирования инвестиционной деятельности.

Рисунок 2 - Процесс формирования инвестиционной политики страховой компании

Последующая детализация осуществляется в ходе тактического управления инвестиционными активами, включающего формирование оперативных целей на краткосрочный период и методов их реализации.

Ориентируясь на одно из потенциальных направлений инвестиционной политики, страховая компания тем самым определяет перечень приоритетных инвестиционных объектов, приемлемый уровень риска и доходности вложений, а также подходы к их анализу и оценке.

Выбирая первое направление инвестиционной политики, страховая компания отдает предпочтение стабильности дохода. Подобная идея лежит в основе консервативной инвестиционной политики, которая предусматривает вложение средств в активы с фиксированной доходностью (облигации, сертификаты, векселя, привилегированные акции с фиксированным дивидендом и т. п.) в течение длительного периода времени при минимальном риске, высокой надежности и ликвидности инвестиций.[3].

В рамках данного подхода основной целью инвестиционного анализа является определение:

- уровня стабильности и доходности вложений;
- степени рисков и способов их минимизации.

Выбирая максимизацию прибыли в качестве базиса инвестиционной политики, главной целью для ПАО СК «Росгосстрах» становится увеличение рыночной стоимости инвестиционных активов, а доходность данных активов рассматривается лишь как один из факторов, определяющих их стоимость. Специфика данного типа инвестиционной политики характеризуется ориентацией инвестирования в инновационные объекты, которые характеризуются высоким риском обесценивания их стоимости. Рост рыночной стоимости объектов инвестирования может происходить как в результате улучшения их инвестиционных качеств, так и по причине кратковременных колебаний рыночной конъюнктуры. При этом возрастает роль спекулятивной составляющей.

Основными источниками финансирования активных операций, составляющими значительную долю в структуре баланса ПАО «Росгосстрах», являются средства страховых фондов.

Оценка и анализ потенциала организации при разработке инвестиционной политики позволяет:

- определить конкурентные преимущества организации и слабые стороны ее деятельности;
- проанализировать экономические показатели деятельности организации, чтобы сделать дальнейшие выводы о прибыльности осуществляемых вложений;
- установить причины убыточности (эффективности) деятельности организации по различным направлениям деятельности;
- принимать конкретные управленческие решения с учетом сложившейся на рынке ситуации;
- определить степень восприимчивости организации к изменениям в сфере макро- и микросреды.

Главным инструментом для осуществления анализа макросреды являются маркетинговые исследования, помогающие получить исчерпывающую информацию о рынке, конкурентах, потребителях, товарах и услугах, возможных каналах распределения продукции и служат прочным основанием для разработки адекватной рыночной стратегии.

Проведенные исследования позволяют сделать следующие рекомендации по ее развитию в направлении более эффективного привлечения и использования иностранных инвестиций:

- в условиях восстановления фондового рынка целесообразно проводить размещение в акции российских компаний и паевые фонды акций не менее, чем 10% от инвестиционного портфеля компании;
- поддержание доли облигаций в инвестиционном портфеле на уровне не менее 25% от инвестиционного портфеля;
- оставить на текущем уровне объем вложений средств в депозиты, так как в настоящий момент имеется тенденция снижения процентных ставок по срочным вкладам, что отрицательно отразится на доходности средств, которые в них вложены.

Меры стимулирования инвестиционной деятельности на уровне конкретного субъекта предпринимательской деятельности, на наш взгляд, должны быть направлены на решение вопроса, каким образом и какие структуры и сотрудники организации, вовлеченные в разработку инвестиционной политики, должны поощряться. Для решения данного вопроса целесообразно разработать эффективную систему стимулирования структурных подразделений и отдельных сотрудников, учитывающую долю вклада в общий результат инвестиционной деятельности.

Эффективное развитие инвестиционной деятельности требует также изменения системы налогообложения в направлении предоставления большего количества льгот инвесторам, которые вкладывают свой капитал в реализацию инвестиционных проектов, предполагающих развитие реального сектора национальной экономики.

Исходя из всего вышеизложенного можно сформулировать следующие выводы, что оценка и анализ разработанной инвестиционной политики должны основываться на ее сбалансированности и соответствии общей экономической политике страховой компании. Одним из необходимых условий разработки и реализации инвестиционной политики является стратегический анализ альтернатив, предусматривающий поиск возможных путей достижения организацией поставленных целей.[4].

Целесообразно выделить три группы существенных рисков инвестиционной деятельности ПАО «Росгосстрах», в отношении которых организация должна принять все возможные меры для минимизации.

Анализ рисков инвестиционной политики производится путем расчета коэффициентов риска и объемов инвестирования в соответствующие объекты.

Таблица 3 - Классификация рисков инвестиционной деятельности ПАО СК «Росгосстрах»

Вид риска	Способ минимизации
Падение котировок по бумагам с нефиксированной доходностью и уменьшение ликвидности вложений	Оценка ценных бумаг, их эмитентов с установлением лимитов вложений для эффективной диверсификации вложений, а также постоянный мониторинг рынка
Кредитные риски при инвестировании в банковские векселя и депозитные (особенности риск банкротства банка- партнера)	Оценка финансового состояния банка для установления лимита размещения на основании официальной отчетности (в публикуемых рейтингов, истории и репутации на рынке, состава акционеров и т.д., а также последующий мониторинг рынка с целью отслеживания возможных проблем с ликвидностью банка в самом начале их возникновения до того, как они смогут принять критические значения
Падение доходов в связи с изменением процентных ставок по инструментам, в которых размещены резервы и собственные средства Обществ, действиями Банка России, падением фондового рынка и инфляцией	Критическое значение инфляции, по мнению Общества, соответствует уровню инфляции, который приведет к масштабному кризису всей экономики РФ и будет критично для Общества - 30% в год; для минимизации подобных рисков Обществом соблюдаются нормативы и лимиты размещения средств в ценные бумаги одного эмитента; работа с банками проводится по принципу взаимодействия с первым и вторым банковским эшелонами; особое значение уделяется оценкам международных рейтинговых агентств; часть страховых резервов передается профессиональным управляющим в доверительное управление в рамках нормативов, а также размещается в инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов

Уровень риска портфеля ценных бумаг в значительной мере определяет показатель совокупного риска инвестиционного портфеля, поскольку первый в отличие от портфеля реальных инвестиционных проектов характеризуется повышенным риском, распространяющимся не только на доход, но и на весь инвестированный капитал. [5].

Распределение рисков по определенным группам инвестиционных активов может осуществляться на основе методики Центрального банка РФ.

На основании решения оптимизационной задачи с использованием прогнозных параметров для предлагаемой максимально эффективной инвестиционной политики рассмотрим инвестиционный портфель компании на перспективу (2018-2021 годы), таблица 4.

Таблица 4 – Прогнозные параметры инвестиционной политики ПАО СК «Росгосстрах»

Мероприятия	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Инвестирование средств в акции, млрд. руб.	4,0	5,2	5,98	6,6
Инвестирование средств в облигации, млрд. руб.	10,0	11,2	12,7	14,1
Срочный банковский депозит, млрд. руб.	22,05	24,03	26,07	28,5

Данные показывают, что в условиях восстановления фондового рынка целесообразно инвестировать средства в акции российских компаний. Средства в размере 14 млрд. руб., вложенные в акции и облигации, способны принести доход за 3 года 6,7 млрд. руб. или более 40%, в то время как депозиты за 3 года позволят получить 6,45 млрд. руб., что составляет чуть более 22% от изначальной суммы. Рассмотренный проект инвестиционной политики позволит увеличить сборы страховых премий, снизить выплаты и расходы компании, что в конечном итоге приведет как к повышению прибыльности компании, так и достижению основной обозначенной нами стратегической цели – увеличению доли компании на рынке до 10 %.

Список использованных источников:

1. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Статистический анализ доходов, расходов и сбережений как показателей уровня жизни населения России // Финансовая экономика. 2018. № 5. С. 55-60.

2. Чулкова Е.А., Колодяжная А.Ю. Облигационные займы в структуре государственного долга Оренбургской области / В сборнике: Актуальные проблемы регионального развития Межвузовский сборник научных трудов. Под ред. д. э. н., проф. Т. Д. Дегтяревой. Оренбург, 2017. С. 84-88.

3. Лаптева Е. В., Огородникова Е.П Прогноз состояния страхового рынка РФ на 2018-2020 годы // Финансовая экономика .2018. № 5. С. 454-461.

4. Лаптева Е. В., Огородникова Е.П.,А.В. Трипкош Инвестиционное кредитование ПАО Сбербанка России // Финансовая экономика .2019. № 1. С. 359-363.

5.Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований (НАФИ). Режим доступа: <https://nafii.ru/> (Дата обращения 15.02.2019)

УДК 336.1

Оценка риска активных операций коммерческого банка

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

Аннотация. Регулирование риска активных операций является важным направлением эффективного управления деятельностью банка. Обеспечение максимального уровня доходности является основной целью процесса управления активными операциями банка. Ключевыми этапами управления риском активных операций является выявление риска, его оценка, выбор стратегии и обоснование способов снижения риска. В статье автором проведена оценка риска активных операций на примере ПАО Сбербанк, выделены основные задачи и направления управления риска, а также определены меры по улучшению состояния активов, реализация которых позволит минимизировать риски и способствовать росту доходов банка.

Ключевые слова: риск, активные операции, управление риском, кредитный портфель.

Annotation. Regulation of the risk of active operations is an important area of effective management of the Bank. Ensuring the maximum level of profitability is the main goal of the Bank's active operations management process. The key stages of active operations risk management are risk identification, risk assessment, strategy selection and justification of risk reduction methods. In the article, the author assesses the risk of active operations on the example of Sberbank, highlights the main objectives and directions of risk management, as well as measures to improve the condition of assets, the implementation of which will minimize risks and contribute to the growth of the Bank's income.

Keywords: risk, active operations, risk management, credit portfolio.

Активные операции коммерческого банка является необходимым условием его успешной деятельности. Активные операции позволяют сформировать оптимальный кредитный портфель коммерческого банка,

обеспечить защиту от обесценения ссуды и прочих рисков, подготовить обоснованную и грамотную кредитную стратегию, определить основные составляющие кредитной политики банка, оптимизировать затраты на совершение операций, привлечь новых клиентов [5].

В процессе деятельности банк может столкнуться с проблемой обесценения ссуд. Обесценение ссуд – это потеря ссудной стоимости вследствие неисполнения (ненадлежащего исполнения) заемщиком обязательств по ссуде перед банком в соответствии с условиями договора.

Для защиты от обесценения ссуд Банк России разрешает формировать резервы по каждой отдельной ссуде или по портфелю однородных ссуд. По кредитам определяется их риск, дается их классификация [3].

Поскольку целью деятельности банка является получение максимальной прибыли, он должен уделять внимание осуществлению своих операций при минимально возможных рисках. Так как вложение средств в наиболее доходные активы предполагает принятие банком дополнительного риска, руководству необходимо постоянно учитывать воздействие рисков для обеспечения оптимального уровня доходности банка. Это предполагает периодическое выявление, определение, оценку и отслеживание уровня рисков, связанных с деятельностью банка [2].

Сбербанк является крупнейшим банком Российской Федерации и СНГ. Банк обслуживает 151 млн. клиентов, из которых 134,7 млн. в России. На долю Сбербанка приходится 28,9% совокупных активов российской банковской системы.

Определим возможный уровень риска активных операций, которые обеспечивают основную доходность и ликвидность ПАО Сбербанк (табл. 1). Почти все активные операции банка подвержены нестандартному (или умеренному) риску на протяжении всего периода исследования. Только операции по учтенным векселям, вложениям в долговые обязательства и прочим размещённым средствам обладают стандартным уровнем риска [6].

Таблица 1 - Оценка риска активных операций по уровню резервов на возможные потери ПАО Сбербанк

Вид операций	2015г.	2016г.	2017г.	2017г. к 2015г. (+/-)
Предоставленные кредиты	2,9	4,4	3,7	0,9
Депозиты и прочие размещенные средства	0,0	7,7	1,1	1,1
Учтенные векселя	0,0	0,0	0,0	0,0
Вложения в долговые обязательства	0,0	0,0	0,0	0,0
Вложения в акции	0,0	5,5	0,0	0,0
Прочие активные операции	0,0	0,0	0,0	0,0
Активные операции	0,0	7,5	0,9	0,9

Значения уровня риска по активным операциям по предоставленным кредитам, депозитам и вложениям в акции существенно колебались, причем в 2016г. они были нестандартные, что явилось следствием нестабильной экономической ситуации в РФ. При этом уровень риска по ним в 2017г. снизился и целом риск активных операций стал стандартный.

Проведем оценку уровня риска кредитов, предоставленных банком по категориям заёмщиков (табл. 2). Наиболее высоким уровнем риска обладают кредиты предоставленные прочим заемщикам и кредиты предоставленные негосударственным предприятия и организациям. При этом в 2016 году риск по данной категории вырос и был максимальный.

Таблица 2 - Оценка риска кредитов, предоставленных банком по уровню созданных резервов на возможные потери ПАО Сбербанк

Категории заёмщиком	2015г.	2016г.	2017г.	2017г. к 2015г. (+/-)
Банки	1,9	5,3	0,2	-1,7
Органы государства, государственные организации и предприятия	0,3	0,3	0,4	0,2
Негосударственные предприятия и организации	3,2	4,7	4,7	1,5
Население	2,3	2,0	1,9	-0,4
Прочие заемщики	4,3	10,4	6,4	2,1
Предоставленные кредиты - всего	2,9	4,4	3,7	0,9

Одним из направлений оценки риска активных операций является оценка риска ликвидности, которая проводится методом финансовых коэффициентов, в основе которого лежит необходимость соответствия предельным нормативам, установленным ЦБ РФ [1]. В таблице 3 представлены показатели ликвидности ПАО Сбербанк.

Таблица 3. Динамика показателей ликвидности ПАО Сбербанк

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	Изменение 2017г. к 2015г. (+/-)
Показатель мгновенной ликвидности банка (Н2)	110,2	217,0	161,1	50,9
Показатель текущей ликвидности банка (Н3)	150,5	301,6	263,8	113,3
Показатель долгосрочной ликвидности (Н4)	65,4	55,4	57,6	-7,8

Норматив мгновенной ликвидности Н2 выполнялся с большим запасом на протяжении всего исследуемого периода. Так, в 2015г. он составлял 110,2% при норме не менее 15%, к 2017 году его значение увеличилось, однако всё равно входит в норму 15%.

Норматив текущей ликвидности Н3 выполнялся на протяжении 2015-2017 гг. В последний год его запас превышает норму (не менее 50%) в 5 раз.

Норматив долгосрочной ликвидности Н4 также выполнялся и входит в норму, что позволяет нам сделать вывод об эффективном управлении ликвидностью ПАО Сбербанк на протяжении всего исследуемого периода.

Российский банковский сектор в условиях западных санкций, снижения экономического роста оказался в сложной ситуации. Украинский конфликт, антироссийские санкции, колоссальное падение цен на нефть, существенные выплаты по корпоративным внешним долгам – все эти факторы ослабили банковскую систему РФ.

Как результат проведенного анализа в 2015-2017 гг. нужно отметить, что банк добился хороших результатов, как в корпоративном, так и в розничном сегментах бизнеса. Прошло около трёх лет с момента принятия финансовых санкций в отношении РФ. Банковская система смогла приспособиться к новым экономическим реалиям, пережив макроэкономический шок.

Проведенная оценка уровня рисков активных операций показала, что деятельность ПАО Сбербанк является адекватной современным экономическим реалиям и взвешенной с позиций оценки банковских рисков.

Основными задачами управления рисками как составной части процесса управления банком являются:

- идентификация и оценка существенности рисков;
- оценка, агрегирование, прогнозирование уровня рисков;
- установление лимитов и ограничений рисков;
- мониторинг и контроль уровня рисков, реализация мер по снижению принятого риска с целью его поддержания в пределах установленных внешних и внутренних ограничений;
- выполнение установленных Банком России обязательных нормативов и ограничений;
- оценка достаточности капитала для покрытия рисков, разработка превентивных и корректирующих действий по поддержанию достаточности капитала;
- обеспечение единого понимания рисков;
- развитие риск-культуры и компетенций по управлению рисками с учетом лучших мировых практик.

Улучшение качества активов предполагает повышение вероятности получения средств по активам. Для этого могут быть предприняты меры по трем основным направлениям:

- активные усилия со стороны банка, направленные на получение средств по долгам;

- повышение платежеспособности должника за счет изменения графика обслуживания обязательств по долгу, а также консультирование по вопросам управления его бизнесом и рационального использования заемных средств;
- получение дополнительного или более существенного залогового обеспечения долговых обязательств.

Указанные мероприятия по улучшению состояния активов, можно объединить в следующие мероприятия:

1. Увеличить долю активов, приносящих доход, за счет: сдерживания объёма кредитования, соизмеряя его с собственными средствами; увеличения объёма операций с ценными бумагами, валютными операциями, расчетно-кассовым обслуживанием; расширения перечня банковских услуг, например, факторинговых и лизинговых операций; расширение практики депозитных операций в ЦБ РФ.

2. Определять ежемесячный лимит выдачи кредитов частным и юридическим лицам по низкой ставке (в увязке с доходностью активных операций и стоимостью привлечения), пересмотр графиков погашения долговых обязательств должников и увеличение залогового обеспечения долговых обязательств [4].

Список использованных источников:

1. Указание ЦБ РФ от 6 декабря 2017 №4635-У «О внесении изменений в Инструкцию Банка России от 28.06.2017 года № 180-И «Об обязательных нормативах банков»

2. Ермасова Н.Б. Управление кредитными рисками в банковской сфере// Финансы и кредит. 2004. №4. с.16–20.

3. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник / Е.П. Жарковская. 3-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2015. 378с.

4. Кондратьева О.Е. Повышение эффективности процесса управления рисками в коммерческом банке // Экономика и предпринимательство. 2015. №5-2. С. 824-826.

5. Лазарева О.С., Лазарев А.Д. Сущность, состав и механизм формирования портфеля банковских услуг // В сборнике: Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 73-80.

6. Снатенков А.А. Финансовый анализ коммерческого банка: практикум. Оренбург, 2015. 133с.

**Методические подходы к анализу кредитного портфеля АО
«Россельхозбанк»**

*Т.В. Тимофеева, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный
аграрный университет», Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы анализа кредитного портфеля коммерческого банка, обобщены основные методические подходы и выделены направления анализа, проведен анализ кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» по предлагаемой методике.

Ключевые слова: кредитный портфель, банк, методика анализа, качество портфеля.

Abstract. The article discusses the problems of analyzing the loan portfolio of a commercial bank, summarizes the main methodological approaches and highlights the areas of analysis, analyzes the loan portfolio of Rosselkhozbank JSC using the proposed methodology.

Keywords: loan portfolio, bank, method of analysis, portfolio quality.

Главной исторически сложившейся функцией банков является кредитование. Кредитная деятельность банка имеет постоянный характер, в связи с необходимостью обеспечения эффективного функционирования банковской деятельности, что требует от банка постоянного размещения имеющихся в его распоряжении свободные финансовых средств. Осуществляя кредитные операции, банк формирует свой кредитный портфель.

Анализ кредитного портфеля является важной составляющей эффективного менеджмента банка, заинтересованного в стабильности своего финансового положения, а также для государственных регуляторов, заинтересованных в стабильности финансового сектора экономики. Для нашей страны данная проблема является вдвойне актуальной, т.к. Россия всё ещё находится на стадии реформирования кредитной системы в попытке обеспечить её надёжность и адекватность существующей модели регулируемой экономики.

Единой методики оценки кредитного портфеля банка в экономической литературе не существует. В целом, исследователи сходятся во мнении о необходимости проведения анализа в двух направлениях: количественного и качественного (таб.1).

Таблица 1 – Методика анализа кредитного портфеля коммерческого банка

Направления анализа кредитного портфеля банка	
Количественный анализ	Качественный анализ
<ul style="list-style-type: none"> - анализ состава и структуры кредитного портфеля по различным признакам (видам ссуд, категориям заемщиков, срочности, категориям качества и др.) - расчет и анализ коэффициентов, характеризующих доходность кредитного портфеля; - расчет и анализ коэффициентов, характеризующих качество кредитного портфеля. 	<ul style="list-style-type: none"> - проверка необходимых документов и кредитных дел заемщиков; - классификация ссуд по различным признакам; - оценка кредитного риска по отдельным категориям ссуд; - выделение крупных кредитов и их анализ; - выявление просроченных ссуд и разработка направлений работы с такими заемщиками; - определение достаточности резерва на покрытие потерь по просроченным ссудам или невозвращенным кредитам.

Предлагаемая методика анализа кредитного портфеля коммерческого банка позволяет оценить основные параметры, рисковость и эффективность его формирования, выявить направления адекватного менеджмента. Рассмотрим ее действенность в части количественного анализа на примере одного из российских банков.

На российском рынке банковских услуг на 01.01.2018 года действовало 517 банковских учреждений, среди которых 5-е место по объему активов и 6-е место по объему кредитного портфеля занимает АО «Россельхозбанк». Основной миссией «Россельхозбанка» является доступное, качественное и эффективное удовлетворение потребностей сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельского населения РФ в банковских продуктах и услугах, содействие формированию и функционированию современной национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора России, поддержка развития агропромышленного комплекса и сельских территорий.

За период 2014-2017гг. прирост активов составил более 50%, а кредитного портфеля – более 11%. При этом, сумма вкладов населения увеличилась за четыре года в 2,5 раза. Подавляющая часть розничных средств представлена средне- и долгосрочными вкладами. Клиентская база банка стабильная, обороты по счетам клиентов за последнее время находились на уровне 1,1—1,3 трлн. рублей ежемесячно. За 2017 год банку удалось существенно увеличить объем чистой прибыли (рост составил почти 18 раз). В структуре банковских активов преобладает кредитный портфель, доля которого в целом, хоть и снизилась за счет наращивания ликвидных активов и основных средств на 16,3%, составила в декабре 2017 года почти 66%. Рост кредитного портфеля относительно 2014 года

обусловлен значительным снижением процентных ставок по кредитам и общим повышением доступности кредитных средств для аграриев, а также планомерным восстановлением инвестиционной активности сельхозтоваропроизводителей, расширением их текущей деятельности, объемов проведения сезонных работ. Общий объем кредитования банком заемщиков АПК в 2017 году составил порядка 660 млрд. рублей, что на 6% превышает аналогичный показатель прошлого года. При этом объем кредитного портфеля Россельхозбанка по направлению АПК достиг 1,17 трлн. рублей. Эффективная деятельность банка по поддержке сезонных работ способствовала получению рекордного урожая зерновых культур и увеличения производства других видов сельскохозяйственной продукции.

На 01.01.2018г. АО «Россельхозбанк» занимал 6 место по объему кредитного портфеля, уступив одну позицию по сравнению с 01.01.2017г. при этом, объем кредитного портфеля банка в целом сократился за год на 4,8%, в то время, как у первой пятерки лидеров, темпы прироста кредитного портфеля колебались в пределах 37,3 до 3,7%.

Таблица 2 – Состав и динамика кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» по типам заемщиков, тыс.руб.

Кредитный портфель	Декабрь 2014г.	Декабрь 2015г.	Декабрь 2016г.	Декабрь 2017г.	2017г. к 2016г., %	2017г. к 2014г., раз
Кредиты физическим лицам	274637516	286249108	322107214	337212721	104,7	1,23
Выданные МБК	293281649	421559356	342017549	374902869	109,6	1,28
Кредиты предприятиям и организациям	1163702099	1329514893	1430417337	1370508950	95,8	1,18
Итого кредитов	1731621264	2037323357	2094542100	2082624540	99,4	1,20
В % к активам	81,9	79,8	75,9	65,6	-10,3	-16,3

Таким образом, можно отметить, что «Россельхозбанк» проводит достаточно агрессивную кредитную политику, следовательно сталкивается с проблемами эффективного формирования кредитного портфеля, что требует объективной оценки его динамики, структуры, качества, рискованности и доходности.

Детальный анализ кредитного портфеля показал, что к концу 2017 года объем кредитного портфеля увеличился на 20% относительно 2014 года и составил более 2 трлн. рублей (таб.2).

Отдельные составляющие кредитного портфеля изменялись вполне синхронно: кредитование физических лиц и банков возросло за четыре года на 23%, а юридических лиц – на 14% (рис.1).

Рис.1 – Динамика структуры кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» по типам заемщиков, %

Структура кредитного портфеля банка по срочности оценивается как достаточно дифференцированная и не претерпевшая существенных изменений (рис.2). В то же время заметно преобладание долгосрочных кредитов, сроком свыше 3 лет, доля которых, несмотря на некоторое снижение в 2015-2016гг., в среднем за весь период составляла более 50%. При этом, в структуре кредитного портфеля по срочности отмечены тенденции к росту доли средне- и долгосрочных кредитов при снижении доли овердрафтов и других краткосрочных видов.

Рис.2 – Динамика структуры кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» по срочности, %

В структуре кредитного портфеля Россельхозбанка по отраслевому признаку естественным образом преобладают кредиты сельскому хозяйству, их доля за четыре года увеличилась на 22,77%, что соответствует сделанным должностными лицами заявлениям об успешной

реализации основной концепции «Россельхозбанка». За счет роста абсолютного объема кредитов, выданных добывающим, обрабатывающим и строительным предприятиям, увеличилась и их доля в кредитном портфеле банка (таб.3).

Таблица 3 – Динамика структуры кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» по отраслям, %

Кредитный портфель юридических лиц	Декабрь 2014г.	Декабрь 2015г.	Декабрь 2016г.	Декабрь 2017г.	2017г. к 2016г. (+/-), %	2017г. к 2014г. (+/-), %
Нефть и газ	4,9	6,6	5,6	6,9	1,3	2,0
Промышленность	11,8	14,2	8,0	10,1	2,1	-1,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	45,3	41,5	68,6	67,9	-0,6	22,7
Строительство	4,7	5,8	13,5	11,5	-2,0	6,8
Торговля, ремонт	13,3	14,5	2,8	3,2	0,5	-10,1
Прочие виды деятельности	19,9	17,5	1,5	0,4	-1,2	-19,6
Итого кредитов юридическим лицам	100,0	100,0	100,0	100,0	х	х

С одной стороны, это свидетельствует о диверсификации кредитного портфеля с целью минимизации рисков и повышения эффективности кредитных операций, но, с другой – о невозможности удовлетворять потребности сельхоз товаропроизводителей в свободных финансовых ресурсах. Возможно, имеющиеся негативные тенденции в формировании отраслевого кредитного портфеля определили основные ориентиры будущего развития банка, отраженные в его новой стратегии развития.

Рис.3 – Динамика структуры кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» по категориям качества, %

Оценка качества кредитного портфеля показала, что существуют определенные проблемы, т.к. отмечен рост задолженности 5 категории, т.е.

наиболее проблемных ссуд на 17,2%. В то же время, величина задолженности высокого качества (1 категории) сократилась за 2017 год на 10,6%. В структуре преобладают кредиты высокого качества (рис.3), их доля хотя и снизилась за период на 1,1%, составила на конец 2017 года более 50%. Более 30% приходится на ссуды второй категории качества, их доля при этом за 2017 год увеличилась на 4,6%, что также является положительным моментом. Положительным моментом является снижение абсолютной величины и доли ссуд низкого качества (4-5 категории). В целом, качество кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» можно признать достаточно высоким, а его структуру в целом стабильной с незначительными отрицательными тенденциями.

Как отмечалось выше, важным моментом эффективного банковского менеджмента является наличие, величина, динамика и структура просроченной задолженности.

Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле АО «Россельхозбанк» составляет в среднем около 10%. В целом, объем просроченной задолженности увеличился за 4 года на 36,3%. Наиболее высокими темпами росла задолженности с просрочкой до 30 дней (темп роста 173,9%) и св.180 дней – темп прироста составил 65,5%. По остальным видам просроченной задолженности отмечается снижение объема как по отношению к 2014 году, так и относительно 2016 года (таб.4).

Таблица 4 – Состав и динамика просроченной ссудной задолженности АО «Россельхозбанк» по срочности

Группы по срокам просроченной задолженности	Декабрь 2014г.	Декабрь 2015г.	Декабрь 2016г.	Декабрь 2017г.	2017г. к 2016г., %	2017г. к 2014г., %
Просроченная ссудная задолженность, тыс.руб., всего	152511482	199659566	194173784	207921713	107,1	136,3
в т.ч. по срокам просрочки						
- до 30 дней	14694293	28204485	26885497	25553559	95,0	173,9
- 31-90 дней	20065265	19640054	15618400	10499065	67,2	52,3
- 91-180 дней	20780769	15466058	27184367	11421608	42,0	55,0
- св.180 дней	96971155	136348969	124485519	160447480	128,9	165,5
Доля просрочки в общем объеме кредитного портфеля, %	8,8	9,8	9,3	10,8	+1,5	+2,0

В структуре просроченной задолженности банка преобладает просрочка свыше 180 дней, ее доля составила к концу 2017 года более 77%, увеличившись за год на 13%. Данный факт негативно характеризует

формирование кредитного портфеля банка с одной стороны, с другой, является подтверждением сделанного ранее вывода о специфике кредитной деятельности банка, нацеленной на поддержку сельхоз товаропроизводителей, деятельность которых отличается выраженной сезонностью, что накладывает отпечаток и на финансовые отношения с кредитором.

В этой связи, целесообразно дополнить методику анализа кредитного портфеля оценкой сезонной составляющей в его формировании.

При формировании кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» наблюдается слабо выраженная зависимость от периодов года, выраженная в некотором увеличении объемов кредитования в конце года. При этом, в течение 2014-2017гг. не выявлена четкая зависимость роста объемов кредитования от периода кредитования (рис. 4).

Так, в 2014 году ежемесячный рост был нарушен в августе и декабре, когда было отмечено снижение объема кредитного портфеля по сравнению с предыдущим месяцем. В 2015 году такими периодами стали март и май, в 2016г. – май, июль, сентября, а в 2017 году динамика портфеля была более неравномерной (падение было характерно для марта, мая, августа, сентября и ноября).

Рисунок 4 – Сезонность формирования кредитного портфеля АО «Россельхозбанк»

Для более качественного исследования возможной сезонной составляющей в динамике кредитного портфеля банка целесообразно использовать показатели сезонности - индексы и коэффициенты сезонности (рис.5). Полученные показатели сезонности, подтверждают предположение о не выраженности данного явления. За анализируемый период, наибольшее превышение максимального размера портфеля над его минимальной величиной составило всего 16% (в 2014г.). В 2016 году это соотношение составило 1,03 раза, что подтверждает высокий уровень равномерности и ритмичности формирования кредитного портфеля в

течение года. К 2017 году коэффициент сезонности вернулся на уровень 1,11 раза.

Рисунок 5 – Индексы сезонности кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» в среднем за 2014-2017гг., %

В среднем за весь изучаемый период, в первой половине года (январь-июнь) объем ежемесячный кредитного портфеля был несколько ниже среднегодовой уровня. Начиная с июля, ежемесячные объемы портфеля превышали среднегодовой уровень, о чем свидетельствуют значения индексов сезонности. Наименьший размер кредитного портфеля отмечается в марте (когда индекс сезонности составляет 96,13%), наибольший – в декабре (индекс сезонности 105,52).

Таблица 5 – Динамика показателей, характеризующих качество кредитного портфеля АО «Россельхозбанк»

Показатели	Декабрь 2014г.	Декабрь 2015г.	Декабрь 2016г.	Декабрь 2017г.	2017г. к 2016г., %	2017г. к 2014г., %
Ссудная задолженность всего, тыс.руб.	1731621264	2037320357	2094542100	1924162769	91,9	111,1
Объем реструктурированной задолженности:						
- тыс.руб.	522656888	590054877	599919119	744075648	124,0	142,4
- в % к общему объему задолженности	30,2	29,0	28,6	38,67	+10,1	+8,5
Обеспечение по ссудной задолженности:						
- тыс.руб.	1148429981	1187280363	1317152877	1407240299	106,8	122,5
- в % к общему объему задолженности	66,3	58,3	62,9	73,1	+10,2	+6,8

Следовательно, формирование кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» не подвержено сезонным колебаниям, что делает его вложения более надежными, а управление кредитным портфелем - более эффективным.

На завершающем этапе анализа рассматривается динамика показателей, характеризующих качество кредитного портфеля банка и его доходность (таб.5-6).

Несмотря на некоторые негативные тенденции, качество кредитного портфеля остается достаточно высоким за счет активной реструктуризации ссудной задолженности (около 40% от всего объема) и наличия обеспечения (более 73% от величины задолженности).

Таблица 6 – Динамика показателей, характеризующих эффективность кредитного портфеля АО «Россельхозбанк»

Показатели	Декабрь 2014г.	Декабрь 2015г.	Декабрь 2016г.	Декабрь 2017г.	2017г. к 2016г. (+/-)	2017г. к 2014г. (+/-)
Доходы на 1 руб. расходов, руб.:						
- по процентным доходам по кредитам некредитным организациям и физ.лицам	1,97	1,33	0,95	1,33	0,38	-0,63
- по процентным доходам по кредитам банкам	0,44	0,69	0,94	1,34	0,40	0,90
- по прочим процентным доходам	0,78	0,75	1,03	1,27	0,24	0,49
- всего по процентным доходам	1,45	1,15	0,96	1,32	0,37	-0,12
- итого по всем доходам	0,12	0,11	0,16	0,23	0,07	0,11

Эффективность кредитного портфеля за исследуемый период, претерпела заметное изменение и практически сравнялась по отдельным структурным элементам портфеля. Если в 2014 году наиболее доходными были операции с некредитными организациями и физическими лицами (1,97 руб. доходов на 1 руб. расходов), а наименее доходными – операции с банками (0,44 руб./руб.), то в 2017г. доходность по операциям с отдельными контрагентами сложилась на уровне 1,27-1,34 руб./руб.

Таким образом, предложенная и апробированная методика количественного анализа кредитного портфеля банка позволила выявить положительные и отрицательные компоненты банковского менеджмента при формировании портфеля.

Список использованных источников:

1. Центральный Банк Российской Федерации (Банк России) [Электронный ресурс]: официальный сайт. – М.: CBR.RU, 2000 – 2019. – Режим доступа: WWW.URL: <http://www.cbr.ru/>. – 12.02.2019. – Загл. с экрана.
2. Портал финансовой информации BankoDrom [Электронный ресурс]: официальный сайт. – М.: <http://www.bankodrom.ru> – 2019. – Режим доступа: WWW.URL: <http://www.cbr.ru/>. – 11.02.2019. – Загл. с экрана.

Секция 4. Потребительский рынок: состояние, тенденции и перспективы развития

УДК 332

Показатели деятельности торговых организаций г. Оренбурга

*Александрова Л.А., д.э.н., профессор
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова*

Аннотация. В статье рассмотрены основные показатели деятельности торговых организаций г. Оренбурга: оборот розничной торговли, покупательная способность населения, услуги населению, структура платных услуг населению.

Ключевые слова: экономика, темп роста, жилье, дороги, сельское хозяйство.

Annotation. The article describes the main indicators of trade organizations in Orenburg: retail trade turnover, purchasing power of the population, services to the population; the structure of paid services to the population.

Key words: economy, growth rate, housing, roads, agriculture.

Проведение социально-экономической политики, направленной на повышение инвестиционной привлекательности на местном уровне призван в значительной мере конкретизировать методы, способы и механизмы достижения целей, определенные в рамках соответствующей федеральной и региональной политики, привязать их к особенностям тех или иных муниципальных образований, учесть специфику демографических, экологических, ресурсных и прочих характеристик муниципального образования. В связи с этим, оценка деятельности торговых организаций города Оренбурга является достаточно актуальной.

На территории города осуществляют деятельность 2124 стационарных предприятий торговли (100,5 % к 2016 году), 76 торговых комплексов и торговых центров, 8 розничных рынков. Торговая площадь стационарных предприятий торговли составляет 550,3 тыс. кв.м (рост на 10,9 % к 2016 году), за счет ввода в эксплуатацию 3 гипермаркетов «Лента», 6 магазинов «Пятерочка», гипермаркета «ЛеруаМерлен» и др. Торговая площадь под размещение рынков и торговых объектов рыночного формата составила 135,3 тыс. кв. м (рост на 23 % к 2016 году), размещено 7,5 тыс. торговых мест [1, 2].

Оборот розничной торговли по полному кругу предприятий составил 187,2 млрд рублей (106,8 % к 2016 году).

На организуемых при поддержке Администрации города Оренбурга ярмарках «выходного дня» (в 2017 году проведены 316 ярмарки), сельхоз товаропроизводителям предоставляются торговые места, участниками ярмарок являются местные сельхозпредприятия и КФХ, а также сельхозпредприятия Оренбургской области (Саракташский, Беляевский, Гайский, Тюльганский и др. районы), организации оптовой и розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения всех форм собственности [3].

Развитие деятельности организаций розничной торговли сдерживалось действием ряда факторов, среди которых высокая конкуренция со стороны других организаций розничной торговли, высокий уровень налогов, а также недостаточный платежеспособный спрос населения.

Одним из ограничивающих факторов покупательной способности населения являлся рост цен на продовольственные товары в среднем на 4,3 % (по сравнению с 2016 годом): цены на хлеб и хлебобулочные изделия возросли в среднем на 7,1 %, на кисломолочные продукты на 4,6 %, макаронные изделия из пшеничной муки высшего сорта - на 8,3 %, колбасные изделия - на 8,9 %, картофель - на 5,6 %.

Стоимость условного (минимального) набора продуктов питания в конце декабря 2017 в расчете на месяц по г. Оренбургу составила 3 3259,1 рублей (99,7 % к 2016 году), для сравнения: в г. Орске – 3 267,7 рублей, в г. Бузулуке – 3 329,8 рублей

Услуги населению предоставляли 2,8 тыс. субъектов предпринимательства (87,4 % к 2016 году) (данные УФНС по Оренбургской области). Объем платных услуг (без субъектов малого предпринимательства) увеличился на 2,7 % и составил 33,2 млрд рублей

В разрезе услуг рост наблюдается по:

- жилищным услугам (116,4 %);
- медицинским услугам (112,5 %);
- телекоммуникационным услугам (104,6 %);
- коммунальным (104,2 %);
- бытовым (101,7 %).

Снижение отмечается по транспортным услугам (84 %), физической культуры и спорта (91 %) и услугам санаторно-курортных организаций (85,2 %) [4].

В структуре платных услуг преобладают телекоммуникационные (35,6 %) и жилищно-коммунальные услуги (43,2 %), которые в совокупности составляют 78,8 %. За счет увеличения тарифов с 01.07.2017 и ввода нового жилья произошел рост на 12,6 % по оплате жилищно-

коммунальных услуг населением- 14 371,7 млн рублей (за 2016 год – 12 754,6 млн рублей).

Основную долю пассажирских перевозок обеспечивает городской пассажирский транспорт общего пользования. Для обеспечения потребностей населения города в своевременном транспортном обслуживании ежедневно на линию выходит порядка 1000 единиц пассажирских транспортных средств, включая транспорт частных перевозчиков [5].

В городе реализуется комплекс мероприятий, направленных на повышение качества и доступности транспортного обслуживания населения. С перевозчиками проводится работа по их присоединению к электронной системе расчетов с использованием льготных «Социальных транспортных карт» и оснащению салонов пассажирских транспортных средств системами информирования об остановках. В настоящее время электронная система расчетов применяется на всех троллейбусных и 40 автобусных маршрутах, в салонах транспортных средств установлено более 250 комплектов автоматического информирования пассажиров. Перевозчиками немуниципальной формы собственности в 2017 году обновлено 30 единиц пассажирских транспортных средств.

На развитие экономики и социальной сферы города за 2017 год предприятиями и организациями направлено 56 826,0 млн рублей или 95,7 % в сопоставимых ценах к уровню 2016 года. Наибольший удельный вес инвестиций в основной капитал предприятиями направляется за счет собственных средств – 68,6 %, доля бюджетных средств составила 5,1 %.

По оценке в 2018 году объем инвестиций составит 60 892,0 млн рублей или 102,2 % в сопоставимых ценах к уровню 2017 года. По-прежнему, основным источником финансирования останутся собственные средства предприятий, доля которых в объеме инвестиций составит 67,7 %.

Список использованных источников:

1. http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d01/06-02.htm [электронный сайт]/ сайт Росстата.
2. <http://www.orenburg-gov.ru/> Портал Правительства Оренбургской области
3. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Экономико-статистический анализ основных макроэкономических показателей развития банковского сектора России и оценка степени их влияния на уровень экономической активности населения// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.- 2017. - № 6-4 (52). - С. 78-83.
4. Лаптева Е.В. Статистическое исследование развития банковского сектора Российской Федерации. - Оренбург: ИПК "Университет", 2015. - 165 с.

5. Лаптева Е.В. Динамический анализ и прогнозирование основных экономических показателей развития банковского сектора Российской Федерации // Материалы международной научно-практической конференции «Статистические методы в гуманитарных и экономических науках».- 2016. - С. 177-179.

УДК 338

Состояние экономики России: основные причины и решение проблем

*Зборовская Е.Б., к.э.н., доцент
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
(Ярославский филиал), Россия*

*Волков А.Ю. д.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
(Ярославский филиал), Россия*

Аннотация. Российская экономика перманентно под воздействием кризисов, и требуются меры по ее стабилизации, в связи с чем предлагаются варианты финансовой стабилизации и рассматриваются направления совершенствования экономики.

Ключевые слова: кризис, экономика, экономическое развитие, стабилизация экономики.

Abstract. The Russian economy is permanently under the influence of crises, and measures are required to stabilize it, in connection with which options for financial stabilization are proposed and directions for improving the economy are considered.

Keywords: crisis, economy, economic development, stabilization of economy.

Мировой кризис 2008 года сильно ударил по общему развитию экономики России. На 2014 год страна по этому показателю находилась ниже таких развитых стран как: Германия, Франция, Китай, Япония, Англия. Объем ВВП составлял 2,6 трлн. долларов. Одной из причин видится то, что государство не воспользовалось идеальными условиями, которые были в 2008 году. Так, нефть стоила 150 долл./баррель. Но средства, вырученные от продажи энергоресурсов, не вкладывались в развитие экономики, при этом был создан стабилизационный фонд. На 2008 год в его активах было около 1,1 трлн. долл. что равнялось объему ВВП страны. Ресурсы фонда были потрачены на закупку ценных бумаг — облигаций Федеральной резервной системы Соединенных Штатов Америки. С началом кризиса 2014 года правительство стало выводить

средства из системы США. Но бумаги еще необходимо было превратить в деньги, и этот процесс оказался долгим.

В 2008 министерство финансов создало два фонда: национального благосостояния и резервный. Последний предназначался для снижения инфляции и зависимости от доходов нефте- и газовых продуктов. В 2014 году в его резерве находилось 5,1 трлн. рублей. За 6 лет своего существования резервный фонд потерял 25 миллиардов долларов.

Целью создания фонда национального благосостояния было покрыть дефицит бюджета Пенсионного фонда и софинансирование пенсионных накоплений. Использовать средства по другим направлениям нельзя. Но опять-таки, деньги ФНБ вложены в облигации и валюту западных стран.

В 2009 году была девальвация рубля и остановило его падение только выравнивание курса доллара в 2014. Так, в начале 2009 года Россия потеряла 30% запаса золота (почти 600 млрд. долл.). Доллар поднялся с 27 до 34 рублей. А вот нефть подешевела и стоила 30 руб./баррель, и нефтедолларов просто не стало хватать. И только в 2014 году баррель поднялся до 115 долларов.

Влияние кризиса 2014 года продолжается: экономика в сложном состоянии, закрылись крупные промышленные предприятия (объем выпускаемой продукции сократился на 15%). Все это повлекло за собой увеличение безработицы, и это при том, что экономика отдельных регионов [8] показывала успехи.

На наш взгляд имеется несколько вариантов финансовой стабилизации положения страны.

1. Государственное финансирование и контроль крупнейших промышленных предприятий. Многие корпорации уже находятся во власти государства: контролируются расходы, доходы, деятельность компаний. Однако в этой стратегии есть один отрицательный момент. Всем известно, что вкладывать деньги необходимо в то предприятие, которое дает максимальную прибыль. АвтоВАЗ не вписывается в эту концепцию. Продукция мало реализована на рынке и, видимо, не нужна конечному потребителю. Но государство продолжает поддержку этого предприятия.

2. Модернизация крупного бизнеса. Политика нашего государства ориентирована на курс выхода из кризиса, проведенный в США в прошлом столетии. Но экономика Америки тогда и России сегодня кардинально отличается. К тому же, у нас не выпускается продукция, которая могла бы конкурировать с западными корпорациями. Но выход есть. Нет необходимости создавать совершенно новый продукт, достаточно будет выпускать товары по уже созданным технологиям. И когда бизнесмены смогут выйти на международный опыт, уже имея за плечами опыт и знания выпускаемых продуктов, можно будет создать «ноу-хау».

3. Вступление в ВТО. Это кардинальная ошибка правительства. Российский бизнес был практически полностью забыт, зато открыты все возможности для развития иностранного. Остался малый бизнес, но он не развит и не сможет вытянуть экономику, и Россия остается по уровню близко к странам третьего мира. Таким образом, необходимо более «плотно» заняться развитием малого и среднего бизнеса, защитить экономику от ВТО.

Данные направления стабилизации, безусловно должны сопровождаться разноразновым государственным регулированием, в том числе, например, федеральным денежно-кредитным регулированием [5], активным использованием на региональном уровне инноваций [1] и др.

Многие эксперты предрекали, пусть и медленный, но подъем экономики. Без развития промышленности, четкого плана действий и ясной финансовой политики, развивать экономику страны достаточно сложно. Так как промышленность, наука и информационные технологии развиваются у нас крайне медленно и неохотно [6, 7], страна может прийти к тому положению, в котором она была в 2003 год, а то и в 1998. При этом расчеты экспертов, по результатам подсчета Росстатом валового внутреннего продукта в 2018 году были ошибочны. Валовой внутренний продукт оказался значительно выше прогнозов и Центробанка и Минэкономразвития, его объем в 2018 году составил более 103,5 трлн рублей, а рост экономики достиг 2,3%, что выше уровня всех прогнозов. При этом достижения в макроэкономических показателях никоим образом не отменяют проблем Российской экономики, решение которых поддержит ее дальнейший рост. И, следует учитывать, что, несмотря на внезапно возобновившийся рост экономических показателей в России сохраняются серьезные инфляционные и бюджетные риски, несмотря на проводимую в России политику, направленную на стабилизацию экономических процессов.

Необходимо учитывать, и то, что современное развитие экономики специфично своим инерционным характером, при этом реформирование ее структуры, в основе которой, во многом, устаревшие технологии и, как следствие недостаточная добавленная стоимость, сложившейся к настоящему времени, в направлении создания высокотехнологичных инновационных кластеров, в том числе в рамках импортозамещения, потребует какого то времени и серьезных затрат разнообразных ресурсов, включая финансовые, а кроме того, зачастую, и нетрадиционных решений [10]. В связи с этим эффективное использование ресурсов, использование бюджетных средств [2], увеличение доли межбюджетных трансфертов из федерального бюджета [3] повышение эффективности межбюджетных отношений [4], ужесточение внешнего [12] и внутреннего финансового контроля [11] и т. д. в текущей ситуации очень актуальны в интересах становления самостоятельности,

самодостаточности экономики, в интересах стимулирования процессов и процедур импортозамещения в во всех секторах реальной экономики.

Таким образом, для обеспечения устойчивой динамики роста российской экономики в целом и ее регионов необходимы последовательная и предсказуемая экономическая политика, направленная на улучшение внутреннего делового и инвестиционного климата, осуществление структурных реформ, исключение рисков макроэкономической дестабилизации, последовательное снижение инфляции, стабилизация бюджетной системы и организация системы государственного финансового контроля [9].

Список использованных источников:

1. Veselovsky M.Y., Abrashkin M.S., Vakhrushev D.S., Parfenova L.B., Volkov A.Y. Knowledge-based engineering as a driver of economic development of the regions of Russia // European Research Studies Journal. 2017. Т. 20. № 2В. С. 66-85.
2. Бурыкин А.Д., Вишневская М.Д. Влияние стабилизационных финансов на экономику России // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2015. № 1 (26). С. 44-48.
3. Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. О межбюджетных трансфертах, полученных Ярославской областью // В сборнике: Региональный маркетинг. Сборник научных статей IV Международного конгресса по маркетингу. Под общ.ред. М.В. Макаровой; РЭУ им. Г.В. Плеханова; Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2015. С. 28-33.
4. Бурыкин А.Д., Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Проблемы межбюджетных отношений в Российской Федерации и направления их решений // В сборнике: Инновационный путь развития АПК. Сборник научных трудов по материалам XXXIX Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава. ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА. 2016. С. 166-171.
5. Вахрушев Д.С., Кальсин А.Е., Волков А.Ю., Полякова О.Е. Денежно-кредитное регулирование как элемент системы публичного управления в России: современные тенденции и противоречия // Интернет-журнал Науковедение. 2017. Т. 9. № 4. С. 16.
6. Волков А.Ю. Инновации в России // Статистика и экономика. 2012. № 2. С. 15-19.
7. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 136. С. 102-113.
8. Волков А.Ю. Развитие Ярославской области в условиях новой экономической реальности // Россия: тенденции и перспективы развития Ежегодник. Ответственный редактор: В.И. Герасимов. Москва, 2017. С. 833-838.

9. Волков А.Ю., Волков М.А. Финансовый контроль как категория // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 6-2. С. 394 – 398.

10. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Роль малого бизнеса в социальной сфере // В сборнике: Гуманитарные основания социального прогресса: Россия и современность сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 240-246.

11. Зборовская Е.Б., Волков М.А. О ведомственном финансовом контроле и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 28.

12. Цанунин А.А., Волков М.А. О некоторых особенностях контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации // В сборнике: Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 65-67.

УДК 339.13; 37.015.6

Изучение и применение маркетинга как драйвер развития региона

Е.Н. Ковалева, к.э.н.

Д.Ф. Шелестовский

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

Аннотация. В статье приведены статистические данные и результаты собственных поисковых исследований, свидетельствующие о причинах недостаточного использования маркетинга в деятельности коммерческих и некоммерческих организаций Смоленской области. Предложены пути решения проблемы.

Ключевые слова: маркетинг, Профессиональный стандарт маркетолога, образование, Смоленская область.

Annotation. The article presents statistical data and results of own search studies, which testify to the reasons for the inadequate use of marketing in the activities of commercial and non-commercial organizations in the Smolensk region. Ways of solving the problem are proposed.

Keywords: marketing, marketer's Professional standard, education, Smolensk region.

За последние три года в экономике Смоленской области наметились некоторые негативные тенденции. За 2018 год количество субъектов малого и среднего предпринимательства увеличилось всего на 7 единиц, в то время как в 2017 году прирост составил 1426 субъектов [7]. В 2016-2018

гг. наметился рост зарегистрированных безработных граждан по отношению к работающему населению - 5,1%, 5,3%, 5,4% соответственно. При незначительном росте средней начисленной заработной платы с 2014 года продолжают снижаться реальные располагаемые денежные доходы населения, с 2015 г. демонстрирует отрицательную динамику ВРП, сокращаются инвестиции в основной капитал. Оборот розничной торговли в течении трех лет показывает низкий темп роста: 2015 год – 157363 млрд. руб., 2016 – 152916 млрд. руб. и 2017 – 158253 млрд. руб. [7], при этом спрос в немалой степени поддерживает покупательская способность граждан Республики Беларусь, посещающих областной центр с целью мелкооптового шоппинга. Усиливается прессинг федеральных сетей, которые активно вытесняют малый бизнес[8].

Причин вышеперечисленных отрицательных тенденций в экономике области много: это и общий спад экономики страны, и отток перспективных абитуриентов и молодых специалистов в мегаполисы, и препятствия в реализации инвестиционных проектов. При этом в числе факторов, препятствующих росту экономики области и формированию предпосылок к устойчивому развитию, упускается одна из существенных причин – отсутствие маркетингового подхода к ведению бизнеса (с рядом исключений) и в деятельности некоммерческих организаций; неприменение некоммерческого маркетинга в сфере образования, здравоохранения; отсутствие четкой политики в области маркетинга территории; спорадическая реализация маркетинга идей.

Маркетинг как поиск и развитие потребностей и удовлетворение их на более высоком уровне, чем у конкурентов, как функция менеджмента, с одной стороны, становится востребованным для долгосрочного развития фирм в условиях экономического спада [1,8]. Любому предприятию необходимо выполнять те функции, которые закладываются в Профессиональном стандарте маркетолога [6]. Однако проведенное нами исследование показало, что спрос на линейных специалистов по маркетингу в Смоленской области в ситуации экономического спада сокращается (с 42 вакансий в июне 2017 года до 10 в феврале 2019 г. [2]), при этом роль и задачи маркетолога в организации как правило сводятся только к агрессивным технологиям продвижения. Для такого способа получения прибыли коммерческие организации не нуждаются в высококвалифицированных маркетологах, в результате чего рынок становится нетребователен к узким профессиональным компетенциям маркетолога, а, следовательно, профессиональная подготовка становится тоже нецелесообразна, что подтверждается и исследованиями федерального уровня [3].

В области высшего менеджмента ситуация также сложная. Нередко руководителями бизнеса становятся специалисты с неэкономическим образованием, имеющие профильное образование в области инженерных

технологий, медицины, педагогики, т.е. тех направлений и специальностей, по которым ведется обучение в ведущих вузах региона. Это и молодые предприниматели, и люди более старшего поколения, которые получали высшее образование более 15 лет назад. Как правило, в учебных планах неэкономических специальностей маркетинг (маркетинг территорий, маркетинг услуг, промышленный маркетинг, управление продуктом, стратегический маркетинг и др.) также отсутствует. Нами было проанализировано 82 учебных плана по УГН бакалавриата и специалитета, реализуемых смоленскими вузами, только в 13 учебных планах неэкономического профиля смоленских вузов присутствуют дисциплины, имеющие прямое отношение к маркетингу, что свидетельствует о том, что будущие владельцы собственного малого бизнеса в сфере дошкольного и дополнительного образования, медицины, строительства, компьютерных технологий, ветеринарии и т.д. не получают представления о сущности реализации товаров и услуг для удовлетворения потребностей клиентов, не ориентированы на взаимодействие с клиентами, не овладевают методами проведения маркетинговых исследований, методами анализа различных объектов рынка, принятия управленческих решений в области комплекса маркетинга.[4] Это приводит к тому, что начинающие предприниматели осваивают азы стратегического и тактического маркетинга в процессе работы, что нередко ведет к негативным последствиям и закрытию созданных микро предприятий в области.

Казалось бы, у молодых предпринимателей есть возможность доучиваться предпринимательству, получая второе высшее образования или посредством курсов повышения квалификации. Однако первый вариант требует существенных временных затрат (3,5 года), в Смоленске и области только 2 вуза реализуют профиль Маркетинг, преимущественно в заочной форме обучения. Дополнительное образование предлагает только один вуз из 21, действующего в регионе. При попытке получить практические навыки профессиональной деятельности слушатели программ ДПО сталкиваются с новой проблемой: на занятиях редко разбираются актуальные рыночные кейсы региональной тематики. Российские компании неохотно делятся информацией даже о своих успехах, получить информацию о неудачных маркетинговых решениях, даже проведенных 5-7 лет назад практически невозможно [1]. Кроме того, пока не в полной мере преодолен разрыв между федеральными образовательными стандартами обучения и профессиональным стандартом [6].

Обывательское мнение о маркетинге также носит специфический характер – нередко это продажи, ассоциирующиеся с нечестной игрой с ценами и другими скрытыми манипуляциями (образ маркетолога, формируемый СМИ), что подтверждает проведенное нами поисковое исследование понимания сущности профессии «маркетолог» студентами 1

курса непрофильных специальностей и направлений: это специалист по стимулированию сбыта и продвижению товаров, занимающийся скидками и рекламой. Таким образом, вокруг специалистов данной профессии создается искаженное информационное поле, мешающее развивать профессиональное образование в данной сфере и набирать абитуриентов с высоким потенциалом, которые в дальнейшем станут высококвалифицированными специалистами и будут способствовать росту экономики, сохранению кадров в субъектах РФ. Для родителей и абитуриентов не всегда очевидно, каким профессиональным навыкам будут обучать специалистов в данной области и кем они в дальнейшем будут работать.

Для того чтобы маркетинговый подход появился как в коммерческой, так и в некоммерческой сферах деятельности Смоленской области на всех уровнях – уровне руководства и уровне линейных сотрудников, потребительском уровне, - необходимо принятие следующих мер: введение в учебные планы неэкономических направлений дисциплины «Основы маркетинга» и смежных более узких дисциплин; объединение усилий предпринимателей и профессорско-преподавательского состава по формированию практических кейсов на примере смоленских предприятий; курирование преподавания отдельных маркетинговых дисциплин членами Смоленского бизнес-клуба; увеличение количества гостевых лекций членов Смоленского бизнес-клуба и известных маркетологов для абитуриентов и студентов неэкономических направлений и специальностей; создание на базе Смоленского бизнес-клуба кейс-клуба для студентов и молодых специалистов и предпринимателей.

Список использованных источников:

1. Березин И.С. История развития маркетинга в России [Электронный ресурс]. – Сетевой режим доступа: https://www.marketologi.ru/upload/information_system_16/2/3/3/item_2339/information_items_property_6182.docx
2. Интернет-портал Моя реклама. Смоленск. Вакансии. [Электронный ресурс]. – Сетевой режим доступа: http://www.moyareklama.ru/Смоленск/работа_вакансии/
3. Как изменилась функция маркетинга в российских компаниях. Результаты исследования НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс]. – Сетевой режим доступа: <https://marketing.hse.ru/news/212866843.html> (дата обращения 22.01.2019)
4. Аргунеева О.Н., Никулина Н.П. Маркетинг. Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 060800 "Экономика и упр. на предприятии АПК" - Москва, 2005.

5. Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог». Проект Приказа Министерства труда и социальной защиты РФ [Электронный ресурс]. – Сетевой режим доступа: <http://www.garant.ru> (дата обращения 24.01.2019)

6. Скоробогатых И.И. Согласование образовательных и профессиональных стандартов по маркетингу: анализ разрывов // Маркетинг России: профессиональные и образовательные стандарты маркетолога в России. –2017. –С. 34-43.

7. Смоленская область в цифрах. 2017: Крат. стат. сб./Смоленскстат – С., 2017. – 368 с.

8. Smolensk region: economic and social aspects / Uskov A., Novikova N., Yarotskaya / Yelm, 2019. 96 s.

УДК 332

Показатели социально-экономического развития деятельности муниципального образования «город Оренбург»

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

Аннотация. В статье рассмотрены основные показатели социально-экономического развития города Оренбурга по различным видам экономической деятельности.

Ключевые слова: экономика, темп роста, жилье, дороги, сельское хозяйство.

Annotation. The article deals with the main indicators of socio-economic development of the city of Orenburg in various economic activities.

Key words: economy, growth rate, housing, roads, agriculture.

Инвестиции имеют важное значение для экономики любого хозяйственного субъекта, будь то предприятие, страна, регион или муниципальное образование. Привлечение инвестиций служит стимулом для улучшения материально-технической базы, освоения новых видов и сфер деятельности, а также экономического роста, что, в свою очередь, приводит к увеличению числа рабочих мест, снижая уровень безработицы, а также к качественному развитию инфраструктуры.

В связи с этим, оценка инвестиционной привлекательности, а также изучение факторов инвестиционной привлекательности являются актуальными проблемами проведения социально-экономической политики региона или страны в целом.

Основные социально-экономические показатели города Оренбурга по итогам 2017 года представлены в таблице 1 [1, 2].

Таблица 1 - Основные показатели социально-экономического развития города Оренбурга за 2017 год [1]

Показатели	Ед. изм.	2017 г.	Относит. отклонение от показателей 2016 г., %
Индекс потребительских цен по Оренбургской области (декабрь 2017 года к декабрю 2016 года)	%	101,9	x
Численность постоянного населения (среднегодовая за 2017 год)	тыс. чел.	580,5	100,3
Отгружено товаров, выполнено работ и услуг собственными силами организациями по фактическим видам деятельности (в действующих ценах):	млрд руб.	160,2	113,5
добыча полезных ископаемых	млрд руб.	31,7	118,7
обрабатывающие производства	млрд руб.	96,3	114,2
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	млрд руб.	32,2	107,1
Ввод в действие жилых домов	тыс. кв. м	465,6	94,2
Оборот розничной торговли (по полному кругу предприятий)	млрд руб.	187,2	106,8
Объем платных услуг (в сопоставимых ценах)	млрд руб.	33,2	102,7
Уровень официально зарегистрированной безработицы	%	0,6	+ 0,01п.п.
Среднемесячная начисленная заработная плата 1 работника (по полному кругу предприятий)	тыс. руб.	28,4	104,3
Средний размер назначенной пенсии	руб.	12605,4	104,7
Недоимка по налогам и сборам в бюджет города (на 01.01.2018)	млн руб.	370,3	126,1
Исполнение бюджета города:			
по доходам	млрд руб.	10,8	105,3
по расходам	млрд руб.	11,5	114,7

Как видно из таблицы 1 наблюдается рост практически всех социально экономических показателей (за исключением ввода жилья, и отрицательно характеризующего социально-экономическое положение – уровня безработицы) в 2017 году по сравнению с предшествующим годом.

Динамика развития промышленного производства в целом оставалась положительной по всем видам экономической деятельности. Можно говорить о намечающейся тенденции развития социально-экономического положения города.

Относительно сферы строительства, в 2017 году по крупным и средним организациям объём выполненных работ составил 8,8 млрд рублей (93,5 % по отношению к 2016 году).

Площадь введенного жилья по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 5,8 % и составила 465,5 тыс. кв. м (8 577 квартир), на 16,5 % уменьшились объёмы индивидуального жилищного строительства – до 59,6 тыс. кв. м. Доля индивидуальных застройщиков в общем объёме всего введённого жилья снизилась до 12,8 % (2016 года - 14,4 %).

Доля введенного жилья в г. Оренбурге составила 52,2 % от объёмов введенного жилья в Оренбургской области. Обеспеченность населения жильём в расчёте на 1 жителя возросла с 24,2 кв. м за 2016 года до 25 кв. м за 2017 год.

На дорожную отрасль города в 2017 году было направлено 956,6 млн рублей, в т.ч.: ремонт дорог - 572,6 млн рублей, новое строительство дорог – 362 млн рублей, содержание дорог - 22 млн рублей.

Город Оренбург принял участие в реализации приоритетного национального проекта «Безопасные и качественные дороги». Закончены ремонтные работы на 124 объектах. В 2017 году была продолжена работа по ремонту транспортной развязки по ул. Донгузской в створе Илекского шоссе.

Введена в эксплуатацию автомобильная дороги по ул. Транспортная (от ул. Есимова до ул. Гаранькина) протяженностью 0,753 км., по ул. Дорофеева (от пр. Северный до ул. Автомобилистов) протяженностью 0,378 км. Продолжается строительство дороги пр. Северный (от ул. Автомобилистов до ул. Театральная) протяженностью 2,89 км. [3]

Также проводился ямочный ремонт на площади 21,5 тыс. кв. м. Производится монтаж сетей наружного освещения города (построено 4161 км сетей, установлено 128 светильников, оборудованных энергосберегающими лампами).

За 2017 год промышленными предприятиями города (по крупным и средним хозяйствующим субъектам) отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и оказано услуг собственными силами на сумму 160,2 млрд рублей с ростом к уровню аналогичного периода предыдущего года 113,5 % в действующих ценах, в т. ч. по видам экономической деятельности:

- добыча полезных ископаемых – 31,7 млрд рублей (118,7 к 2016 году);

- обрабатывающие производства – 96,3 млрд рублей (114,2 % к 2016 году);

- обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха – 32,2 млрд рублей (107,1 % к 2016 году).

На рисунке 1 представлено сравнение отгрузки товаров собственного производства и оказания услуг за 2016-2017 гг.

Рисунок 1 – Отгрузка товаров собственного производства и оказание услуг в МО «город Оренбург»

По сравнению с показателями 2016 года в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых в натуральных показателях увеличилась на 31,7 % добыча нефти, включая газовый конденсат, снизилась на 4,9 % добыча природного и попутного газа.

В производстве нефтепродуктов снизился выпуск стабильного газового конденсата на 9,9 %, в химическом производстве - выпуск технической газовой серы на 1,0 % [4, 5].

В части обеспечения электрической энергией, газом и паром; снизилось производство электроэнергии на 6,8 % и пара и горячей воды - на 1,2 %.

В отрасли сельского хозяйства на 1 января 2018 года убрано зерновых 39,5 тыс. т на площади 30,9 тыс.га (урожайность - 12,8 ц/га), картофеля – 6,2 тыс.т на площади 331 га (урожайность - 186,8 ц/га), овощей – 42 тыс. га на площади 927 га (урожайность 453,1 ц/га). Кормов заготовлено 2,2 тыс. т (100 % от плана).

Объем производства продукции сельского хозяйства увеличился на 27,4 % по сравнению с 2016 годом и составил 1 217 млн рублей, в т. ч. животноводства – 149 млн рублей, растениеводства – 1 068 млн рублей.

Финансовая поддержка сельхоз товаропроизводителей города осуществлялась в рамках государственной программы Оренбургской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Оренбургской области на 2013-2020 годы», предусматривающей различные виды поддержки в отраслях растениеводства и животноводства (на приобретение элитных семян зерновых и зернобобовых культур, картофеля и овощных культур; возмещение части затрат по страхованию сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой, части

затрат на содержание молочных коров; гранты на создание крестьянско-фермерских хозяйств; за реализованное молоко и др.).

Список использованных источников:

1. http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d01/06-02.htm [электронный сайт]/ сайт Росстата.
2. <http://www.orenburg-gov.ru/> Портал Правительства Оренбургской области
3. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Экономико-статистический анализ основных макроэкономических показателей развития банковского сектора России и оценка степени их влияния на уровень экономической активности населения// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.- 2017. - № 6-4 (52). - С. 78-83.
4. Огородников П.И., Огородникова Е.П., Кретьева Т.В. Основные направления научно-технического прогресса в сельском хозяйстве // Экономика региона. – 2008. -№ 2. –С.194.
5. Огородникова Е.П. Проблемы и перспективы развития имущественных налоговых платежей в России // В сборнике: Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова. - 2017. - С. 73-78.

УДК 659.1

К вопросу о создании запоминающейся рекламы

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

Аннотация. В настоящее время в медиа предлагается огромный поток рекламы. Выделить интересное и запомнить яркое попросту не получается у потребителя рекламного продукта. В статье представлено несколько советов, которые помогают создать хорошую и памятную рекламу, а также выделены требования, предъявляемые к рекламе.

Ключевые слова: Реклама, рекламный продукт, рекламный ролик, рекламное сообщение, потребители рекламы.

Annotation. Currently, the media offers a huge stream of advertising. Highlight the interesting and remember the bright simply does not work for the consumer advertising product. The article presents several tips that help create a

good and memorable advertising, and highlighted the requirements for advertising.

Keywords: Advertising, advertising product, commercial, advertising message, consumers of advertising.

Исторически рекламу можно определить, как целенаправленное средство продавца в стремлении оказать воздействие на потребителя для покупки товаров. По уровню рекламы можно многое сказать как о фирме, ее работе, так и о ее товарах. Потребители рекламы часто негативно оценивают рекламные ролики, но важно отметить, что они даже не догадываются, что сами же и выбирают их для показа: так называемые фокус-группы составляют люди с улицы.

Выделим некоторые требования, предъявляемые к рекламе:

1. Целостность. Реклама должна иметь целостный образ, нести в совокупности целостное воздействие. То есть все составляющие должны подчиняться центральной единой идее;

2. Изменчивость. Реклама рассчитана на определенные условия: место, время, цель.

3. Реалистичность. Рынок предлагает реальные услуги, реальные товары, на нем выступают реальные фирмы, поэтому и образы в рекламе должны быть реальны. Реклама должна содержать такие характеристики, которые будут восприниматься людьми однозначно, без скрытого подтекста и разночтений. Реклама, построенная на идеальных, или иллюзорных сюжетах редко срабатывает.

4. Современность. Как свидетельствует практика, неудачны все рекламы, связанные со старинными сказками.

5. Вариабельность. Рекламный образ любого товара должен быть изменчив. Обладая некими постоянно легкоузнаваемыми элементами или мотивами, которые необходимо будет использовать в следующих рекламных материалах данный рекламный продукт должен иметь возможность для дальнейших модификаций и расширений.

6. Лаконичность. Информационная перегруженность любого рекламного носителя мешает и восприятию, и запоминанию. Рекламирывать все виды товаров и услуг в одном виде рекламной продукции невозможно.

7. Адаптированность к национальному менталитету. Рекламные образы должны соответствовать местным, этническим особенностям, быть близкими и понятными а, следовательно, вызывать доверие и не раздражать.

8. Эмоциональность. Именно на эмоциональной основе отношения к рекламе товара люди и делают свой рациональный выбор.

9. Отражение основных ценностных ориентиров человека. Люди мотивированы для поиска, достижения личных целей и удовлетворения

своих потребностей по иерархическому порядку – с начало базовые, а затем все более сложные. [3]

10. Регулярность. Так как человек имеет свойство забывать рекламная кампания должна быть непрерывна и волнообразна.

11. Адресная направленность. Зритель должен отождествлять себя с конкретным потребителем рекламируемого продукта.

Все эти вышеперечисленные требования необходимо учитывать при составлении рекламного слогана, рекламного ролика, рекламного сообщения или дизайна рекламного плаката.

Текст рекламного сообщения должен разъяснить:

- что представляет собой продукт;
- чем он будет полезен потребителю;
- где его можно купить;
- сколько он стоит. [1]

Многие отмечают, что реклама сегодня скучная, не запоминающаяся, не яркая и т.д. Большинство потребителей рекламы, сходятся во мнении, что интересные, «стебные» рекламные ролики, в основном зарубежного производства.

Какими только способами не привлекают внимание и не раскручивают свой товар различные компании предприниматели. В этом процессе применяют различные виды и средства рекламы. Но важно отметить, что рекламный ролик интересен, только в том случае, если в нем есть идея, а не только призыв к покупке. [2]

Приведем несколько советов, которые помогают создать хорошую и памятную рекламу.

1. Угождайте желаниям потребителей. Прежде чем приступить к разработке рекламного сообщения необходимо ответить на вопросы:

- В чем уникальность Вашего предложения;
- На кого оно ориентировано;
- Почему людям следует обращаться именно к вам, а не к конкурентам.

2. Избирательная подача информации. В рекламном сообщении необходимо преподносить факты выгодные для формирования желаемого образа продукта.

3. Акцентирование. Если нет возможности поддерживать длительный контакт с аудиторией, то все внимание потребителей следует сосредотачивать на одном качестве продукта, конечно, наиболее выигрышном.

4. Подтверждение авторитетных источников. Существует предположение о том, что авторитетное свидетельство вызывает доверие у потребителей. А, как известно в рекламе реальность свидетелей не обязательна.

5. Эффективность сочетания информационного и творческого компонентов. Рекламное сообщение должно четко разъяснять причины, способные побудить потребителей к действию (информация), и обязаны быть достаточно оригинальными в оформлении, чтобы привлекать к себе внимание (творчество).

6. Ищите творческую изюминку. Творческая изюминка – это эмоциональный заряд, находящий отклик в душе потребителя, что-то созвучное его мироощущению, подтверждение правоты надежд, которые он лелеет. Это может быть все что угодно: слоган, фраза, рифма, изображение или персонаж, сопровождающие каждый показ рекламы, - главное, чтобы они были вашими, поскольку именно с их помощью потребитель должен отличать ваши товары от других. [4]

7. Сопоставление. Наглядно демонстрируются преимущества рекламируемого товара. Образ всех аналогичных продуктов, обобщается и, у потребителя создается впечатление, что объект рекламы – единственный в своем роде, а остальные – безликая масса.

8. Предупреждение вопросов. Ответы на все возможные вопросы, заранее предусмотренные в рекламном сообщении, успокаивают потребителя и дают ощущение осведомленности.

9. «Вечные» ценности. Их использование в рекламе является выигрышным способом влияния. Материнство, семья, дружба – сопровождаемые эмоциональной музыкой, переносят свой позитив в рекламируемый продукт, связывая его с собой в сознании людей.

10. Изъясняйтесь вразумительно. Позаботьтесь о простоте и легкости восприятия сути сообщения, чтобы потребитель мог быстро осознать, о чем идет речь, и решить, имеет ли смысл читать, слушать или смотреть дальше. Размещайте главное в самом начале.

11. Добивайтесь согласованности. Какой бы ни была Ваша творческая изюминка – текстовой, графической или музыкальной, реализуйте ее согласованно во всех средствах массовой информации, к сервису которых намериваетесь прибегнуть. Одно и тоже сообщение следует повторять везде и всегда, чтобы оно ассоциировалось только с вами и потребитель смог лучше его запомнить.

12. Пользуйтесь языком, привычным народу. Правила грамматики можно нарушать (разумеется до определенных пределов) – например, оставлять предложение незавершенным, - если это помогает донести мысль возможно более кратко и убедительно. На радио в вашем распоряжении 60 секунд, на телевидении – всего 30; сообщение в газете или на щите также должно быть лаконичным и простым для восприятия.

13. Контраст. Эмоциональное представление товара выделяющимся из окружающей обстановки. Для этого часто используются визуальные эффекты – сначала черно-белая картина или темнота, на фоне которых рекламируемый объект постепенно возникает ярким пятном.

14. Привязка к определенной аудитории. Эффективный способ преодоления недоверия к рекламе. Реклама для женщин строится на иных образах, чем для мужчин; для рекламы, ориентированной на молодежь, приглашают молодых актеров и используют молодежный сленг. Активно используются созвучные общественной мысли темы – праздники или обстановка в стране.

15. Легкость в применении и скорость получения результата. Делается акцент на этих чертах. Однако, согласно первому закону Политца, что реклама стимулирует продажу хорошего товара и ускоряет провал плохого, если обещанные свойства не подтверждаются, это порождает недоверие.

16. Разъяснения. Для преодоления недоверия потребителей, в рекламе освещаются «убедительные подробности» - этапы технологического процесса, рецепт или названия веществ. Эффективный прием – непонятное название с понятным эффектом. [5]

17. Смехотерапия. Смешные ситуации надолго запоминаются и не вызывают раздражения. Поэтому использование юмора считается эффективным рекламным средством.

18. Решение проблемы. Один из результативных методов влияния основан на представлении товара, как способа решения проблемы.

19. Реклама против рекламы. Большим успехом пользуются сюжеты, критикующие или иронизирующие рекламу. Они привлекают внимание своей нестандартностью и кажущейся «ненавязчивостью».

20. Реклама – загадка. Реклама, оставляющая больше вопросов, чем дающая ответов. Ее инструмент – любопытство, стремление к открытию тайн. Классический пример – тизерная реклама. Интрига, неизвестность, намек на что-то необычное – вот в чем успех грамотно спланированных и проведенных тизерных рекламных кампаний.

Создать качественный и запоминающийся рекламный продукт очень сложно. Несмотря на то, что рекламные бюджеты растут с каждым годом, когда дело доходит до ответственности за потраченные средства. Никто эту ответственность на себя брать не хочет. Рекламные агентства идут проторенным путем: если идея похожа на то, что все уже видели, всем спокойнее. Поэтому яркое, смелое, запоминающееся отсекается обычно на уровне замысла.

В настоящее время бытует мнение, что из рекламы ушли интрига, элемент сюрприза, что она не развлекает, а утомляет. Очень сложно создать хороший интеллектуальный рекламный продукт, в условиях гигантского объема рекламы. Хорошие идеи не приходят в одночасье. Их нужно искать и пестовать.

Список использованных источников:

1. Антипов К.В. Основы рекламы. Учебник. 3-е изд.- М.: Дашков и К, 2018. 328 с.

2. Лекарева Ю.С. Развитие маркетинговой деятельности предприятий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С.574-579.

3. Лекарева Ю.С. Значение рекламы в продвижении товара в магазине // Известия Оренбургского аграрного университета. 2011. №3 (31). С.278-281.

4. Салморбекова А.К. Стилистические приемы в рекламных слоганах // Вестник Кыргызстана. 2016. № 1. С. 104-108.

5. 10 секретов создания запоминающей рекламы [Электронный ресурс] // URL: marketologiya.livejournal.com. (Дата обращения: 25.02.2019)

УДК 338.486

Вопросы развития туристического рынка и гостиничного бизнеса в Армении

*Л.М.Месропян, к.э.н., доцент
Ереванский филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова, Армения*

Аннотация. Во всем мире активность гостиничного рынка напрямую связана с развитием туристического бизнеса. В связи с бурным развитием туризма в Армении гостиничное дело, так же потерпело существенные изменения. туризм, является одной из приоритетных отраслей армянской экономики. В статье рассматривается взаимосвязь этих двух рынков и перспективы их развития в Армении.

Ключевые слова: туристический рынок, гостиничное хозяйство, глобализация, туристические услуги, туристический бизнес.

Abstract. Throughout the world, the activity of the hotel market is directly related to the development of tourism business. Due to the rapid development of tourism in Armenia, the hotel business has also undergone significant changes. tourism is one of the priority sectors of the Armenian economy. The article examines the relationship between these two markets and the prospects for their development in Armenia.

Keywords: tourism market, hotel industry, globalization, tourism services, tourism business.

Развитие гостиничного рынка связано с развитием мировой туристической индустрии, как и с процессами увеличивающейся глобализацией. Упоминание о первых гостиницах есть в историографии различных стран. Еще со времен древней Греции, и Рима действовали так называемые Инны, Хаинны, или почтовые станции. [1,с.22] Можно с

уверенностью сказать, что они являются прообразами сегодняшних гостиниц, и если в те времена данные заведения служили для купцов, паломников, и т.д., то теперь к данной категории прибавились люди желающие посмотреть «свет». Значение современного туризма напрямую связано с процессами глобализации человеческого общества - народов, государств, а так же от обстановки в мире.

В период перехода к рыночной экономике земля и все категории недвижимости для Армении не только не потеряли своей актуальности, но и приобрели уже стратегическое значение, что позволило ей функционировать, в том числе и на международном рынке в качестве страны экспортируемой туристические услуги. Статус недвижимого имущества, как отдельной экономической категории, постепенно привел к формированию цивилизованного рынка со своими законами и механизмами взаимодействия, а одной из форм недвижимости выступает, та категория, которую используют как гостиничные комплексы.

По всему миру идет тенденция развития гостиничных объединений, ассоциаций. Чтобы раскрыть точное понятие и определение слова «гостиница» обратимся к словарю. Гостиница- это дом с меблированными комнатами, т.е. (номера) для временного проживания приезжих. Гостиница-это здание (или комплекс из нескольких зданий) с круглосуточным процессом, где клиенту гарантированно предоставление и обслуживание номеров, в том числе гарантированы дополнительные услуги повышающие комфортное проживание. Классификация этих объектов недвижимости любой страны основана на комплексе требований: материально-технического обеспечения; номенклатура и качество предоставляемых необходимых услуг; уровень обслуживания.[1,с.2]

Несомненно, как фактор влияющий на прибыльность гостиничного бизнеса выступают и следующие обстоятельства. К примеру: войны, экономические стагнации отдельных стран, ухудшения уровня жизни людей, природные катаклизмы и катастрофы достаточно существенно снижают массы путешествующих людей, являющиеся главными потребителями данного рынка. Основными причинами неуклонного роста пользования гостиничными комплексами являются технические ускорения. С развитием транспортной индустрии гостиничная индустрия стала развиваться большими темпами.

Во всем мире активность гостиничного рынка напрямую связана с развитием туристического бизнеса.

Туристический – бизнес в Армении, направленный на обеспечение гостей жильем, питанием, а также на организацию их досуга каждый год растет. Туристские услуги, в том числе и в формате гостиничного сервиса, относятся как к социальным, так и культурным услугам. Они основаны на принципах кавказского гостеприимства, что повышает их роль в развитии

национального туризма, а также определяет локальные задачи в системе подготовки кадров для туристско-гостиничного сервиса [4. с, 90].

Роль туристического бизнеса в национальной экономике постоянно видоизменяется. Некоторые страны, ранее занимавшие главные роли в туризме, уходят на вторые и третьи роли. На смену им приходят новые регионы. Так последние археологические раскопки в Армении все больше начали привлекать туристов не только из России, но и со всего мира.

До 1991 года, когда Армения входила в состав СССР тогда тот туризм который имел место, строго регламентировался и планировался. И не смотря на это в советской Армении туризм был достаточно развит. Например, в 1987 году Армению посетили 800 тыс. туристов. [8] Необходимо добавить, что 90% всех туристов представляли собой категорию граждан, приехавших по путевкам из других советских стран. А, зарождение и развитие въездного туризма в нашей республике до этого момента неразрывно связано с распадом Советского Союза. После распада СССР Армения превратилась в независимое государство. До 2009 года не было еще стандартов по «звездности» гостиниц, а те, которые были не соответствовали международным нормам. Сегодня в Армении эти нормы есть и они соответствуют международным стандартам.

Рассмотрим динамику роста туристских посещений в Армении с 1999 по 2009 годы. В 1999 году в Армении побывало около 40 тыс. туристов, в 2000 году – 50 тыс.[8] Рост туристских посещений за период с 2007 по 2016 год отображен в приведенной ниже диаграмме (рис. 1).

Рисунок 1 - Показатели въездного туризма в Армении (человек)

Как видно на данной диаграмме количество туристов в Армении за период с 2007 по 2016 годы увеличилось на- 247,0%.

Если провести экскурс в глубину веков, то можно выявить интересную закономерность для всех стран и регионов на планете: любая недвижимость, будь то земля или закрепленное на ней строение, несмотря на периодичные, временные колебания в стоимости, постепенно растет в цене. И особенно это касается, той категории недвижимых объектов, которые в историческом контексте, становясь памятниками старины, превращали эти регионы в международные туристические центры. Простые расчеты показали, что для Армении, в условиях развития процессов глобализации и международной интеграции, особенно важно использование данной категории в качестве формирования нового национального рынка – рынка туризма. [2,с.15] В основе этих расчетов, несомненно, лежали обстоятельства, позволяющие прийти экспертам к таким выводам благодаря в первую очередь наличия на территории Армении 15 000 исторических и культурных памятников, делающей эту страну уникальным музеем под открытым небом. Как известно, Армения является одним из древнейших христианских государств. Существование ранних христианских памятников и традиций, делает Армению привлекательной страной для туристов заинтересованных религиозными и культурными турами. Присутствие почти всех климатических зон, разнообразие во флоре и фауне привлекает людей, которые предпочитают экологический, геологический и приключенческий туризм. Достопримечательности армянской природы оставляют глубокие впечатления. Учитывая все эти обстоятельства можно отметить, что Туризм для Армении – это одно из приоритетных стратегических направлений развития. С целью быстрого развития данной отрасли в Армении и был создан недавно Армянский союз туроператоров по въездному туризму, который объединил несколько десятков компаний, активно работающих на отечественном туристическом рынке.

Хочется добавить, что кроме традиционных для Армении летнего отдыха у страны есть перспективы для развития и зимних видов отдыха. Особенно это стало возможным после задействования комплекса мероприятий, связанных с реконструкции гостиничных комплексов и канатной дороги международного спортивного города Цахкадзора. В частности, на развития города в 2005-2011гг, что из госбюджета было выделено 1 млрд. 677 млн. драмов (около 4,0 млн. долл. США).

В соответствии с прогнозами лидирующей более 75 лет в сфере консалтинга организации Mckinsey&Co., которая на основе долгосрочной программы провела исследование туристической сферы Армении. Армения становится активным туристическим центром, соответствующим всем международным стандартам. [3,с.26] За счет туризма ВВП Армении возрастет к 2022 году в 2 раза, ежегодное число

туристов достигнет 1 млн. 200 тыс. Ежегодная прибыль от туризма составит \$826 млн. Если в 2003 году каждый турист ежедневно в среднем тратил \$68, то 2017 году эта сумма составила - \$112. В последнее время стратегические вопросы развития туристической индустрии в Армении были взяты под контроль государства. Совсем недавно вступил в силу закон РА "О туризме и туристической деятельности". В законе говорится, в том числе о необходимости создания за рубежом привлекательного имиджа Армении как туристической страны. Думается, что на организацию некоммерческой рекламы страны на известных телеканалах необходимо обращать особое внимание. В законе также говорится о необходимости создания благоприятных условий для инвестиций в эту отрасль и в первую очередь в сферу задействования структур связанных с проживанием туристов. Это очень важный момент, который требует серьезных проработок и также завязан на формировании новых подходов на первичном рынке недвижимости.

В советское время развитию туризма, как одной из прибыльных отраслей экономики, в Армении уделялось особое внимание. По справочным данным, Советская Армения по числу туристов прочно удерживала одно из лидирующих мест в СССР (2-3 места после России и Украины) по системе оценки в относительных единицах. Ныне туризм изменил свои формы, он ориентирован в основном на иностранных (не из стран СНГ) туристов. А для привлечения первых нужны определенные условия, которым Армения пока, еще полностью не соответствует.

Сегодня Армения является членом Всемирной туристической организации (ВТурО) куда входят 140 государств.

Не дожидаясь решений международных, общественных организаций в сфере туризма, уже сегодня приток иностранных туристов (не этнических армян) с каждым годом увеличивается. Сегодня по приблизительным подсчетам в общем потоке посещений лиц других национальностей составляют свыше 40 %. Армения как туристическая страна стала привлекать, не считая народов бывшего союза, в первую очередь; немцев, французов, итальянцев. Большой интерес к обетованной земле в последнее время, возрос в результате событий весны 2018 года, когда в Армении произошла «Бархатная революция». Эта беспрецедентная революция, сопровождаемая упразднением коррумпированной власти и которая произошла без капли крови, привлекла к маленькой Армении, внимание всех людей в мире.

Как было отмечено выше в связи с бурным развитием туризма в Армении гостиничное дело, так же потерпело существенные изменения; как в качественном, так и количественном формате. Сегодня в экономическом плане гостиничный бизнес рассматривается как:

- Фактор общественных отношений в сфере национальной экономики;
- Фактор активизации макроэкономических отраслей;

- Фактор развития экономических наук, связанных с гостиничным бизнесом и др. [6, с. 91].

С 2012 года в Армении были введены в эксплуатацию современные гостиницы и отремонтированы старые. Основалась сеть гостиниц «Tufenkian» (Ереван, Севан, Лори, Дилижан), «National», позже — «Paris» в Ереване, снова открылись гостиницы «Наири» и «Силачи», в Цахкадзоре открыла свой гостиничный комплекс компания «Marriott». В 2013 году компания «Hyatt» открыла две гостиницы (Джермук, Ереван), а в Цахкадзоре был построен отель «Golden Palace». Кроме вышеперечисленных высококлассных гостиниц в Ереване были открыты ещё двое — Opera Suite Hotel и Radisson Blu. и др. [7, с.33]

Общее число гостиниц в Армении, зарегистрированных в Государственном регистре, составляет около 80. Однако, основной проблемой стало то обстоятельство, что большая часть из них была сконцентрирована в центральных районах города Еревана. Данная причина существенно усложняя, городские коммуникации, создает проблему с транспортом. Это обстоятельство не лучшим образом сказывается на развитии въездного туризма. Еще одной причиной является то обстоятельство, что в Армении наблюдается тенденция строительства супердорогих и шикарных отелей, тогда как въездной туризм на самом деле больше нуждается в гостиницах среднего класса, расположенных по турмаршрутам и снабженных по крайней мере минимальными благами цивилизации. Такие привалы в международном турбизнесе принято называть B&B (Bed and Breakfast – «кровать и завтрак») – это мини-гостиницы на природе, в горах.

Таким образом, туристический бизнес развиваясь, приводит в свою очередь к развитию в стране гостиничного бизнеса, который уже как сектор экономики оказывает активное влияние на экономику региона (или страны), в котором он развивается, на его хозяйственную, социальную и гуманитарную основы. [1, с.2]

Конечно, многое сделано, но для того чтобы Армению превратить в международный туристический центр многое еще необходимо сделать. Не секрет, что туризм, наряду с развитием высоких технологий, является одной из приоритетных отраслей армянской экономики. А для быстрого развития этой инфраструктуры в первую очередь нужны достаточное количество комфортабельных, доступных для “организованного” туризма гостиничных комплексов, которые были бы расположены, не только в центральных городах Армении, но и размещены поблизости от исторических памятников.

Исторически сложилось так, что для армян родная земля всегда была не только географическим понятием, но и связующей нитью между настоящим и прошлым, диаспорой и коренным населением, историческим наследием и научной и культурной современной мыслью. По большому

счета, даже сегодня, небольшой кусочек современной Армении с его живописными уголками природы, множеством лечебных курортов и памятников архитектуры можно рассматривать как потенциальный ресурс для организации туристических и лечебно – оздоровительных центров.

Орущих камней государство – так поэтично назвал Армению Осип Мандельштам. И сегодня эти камни должны говорить для людей всего мира.

Список использованных источников:

1. Байлик С.И. Гостиничное хозяйство. Организация, управление, Киев, 2002. №6.
2. Гуляев В.Г. Организация туристической деятельности. Уч. Пос. М., 1998.
3. Европейский гостиничный маркетинг. М., 2002.
4. Жукова М.А. Индустрия туризма: менеджмент организации. М., 2001.
5. Туризм и гостиничное хозяйство. М., 2001.
6. Фадеев Е. Маркетинг на службе гостиниц // Отель, 1999. №3.
7. Янкевич В. С., Безрукова Н. М. Мировые гостиничные сети .Туризм, 2001. №6.
8. Экономика Армении за 2018 год: показатели до и после революции [Электронный ресурс] /–Ереван. 2018. – Режим доступа: <https://www.kavkaz-uzel.eu/blogs/83781/posts/35830>

УДК 334.72

Актуальные проблемы малых предприятий в Оренбургской области

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

Аннотация. Статья посвящена проблемам, с которыми сталкивается малый бизнес в Оренбургской области. Обозначена роль малого бизнеса в экономике страны. Особое внимание уделено поддержки малых предприятий со стороны государства.

Ключевые слова: малый бизнес, проблемы малого бизнеса, малое предпринимательство в Оренбургской области, поддержка малых предприятий.

Abstract. The article is devoted to the problems faced by small businesses in the Orenburg region. The role of small business in the economy of the country is indicated. Particular attention is paid to the support of small enterprises from the state.

Keywords: small business, problems of small business, small business in the Orenburg region, support of small enterprises.

Малый бизнес - процесс организации свободной экономической хозяйственной деятельности в различных сферах, кроме тех, которые запрещены законодательством РФ, с относительно небольшим числом производимых продуктов (технологий, услуг, ноу-хау и т.д.), сравнительно ограниченными ресурсами и мощностями (капитал, оборот, численность персонала и т.д.), осуществляемый в целях удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах, получения прибыли, необходимой для саморазвития собственного дела и выполнения финансовых обязательств перед бюджетами всех уровней, налоговыми органами и другими хозяйствующими субъектами [1].

На сегодняшний день малый бизнес приобретает все большую значимость в современном мире. Его ценность как для общества, так и для государства определяется следующими факторами:

- малый бизнес, в отличие от среднего и крупного, удовлетворяет первостепенные потребности общества;

- обеспечивает общество рабочими местами, что позволяет снизить нагрузку с государственного бюджета на содержание безработных;

- выступает в роли фундамента для среднего и крупного бизнеса;

- создает условия для формирования среднего класса населения, что является залогом социально-политической стабильности общества и государства.

В Оренбургской области малое предпринимательство является важным сектором экономики. Согласно данным, малый бизнес представляет более 19000 малых предприятий и более 35000 индивидуальных предпринимателей. По сравнению с 2017 годом в 2018 году произошло увеличение количества малых предприятий на 1163ед. Данный факт свидетельствует о том, что в настоящее время популярность малого предпринимательства растёт. Экономически активное население региона стремится к поиску реализации своих бизнес-идей для улучшения благосостояния жизни. Поступления по налогам на совокупный доход в 2018 году составили 3,5 млрд рублей. Что касается доли продукции, которая производится субъектами малого бизнеса Оренбургской области, то её величина в общем объёме валового регионального продукта составила около 13%. Общее количество субъектов предпринимательства по состоянию на 01.01.2019 составляет 30755 ед. [5].

Данные показатели позволяют сделать вывод о том, что ситуация на рынке предпринимательства в целом стабильная, увеличивается вклад в экономику области, происходит увеличение общего количества жителей города, которые задействованы в малом бизнесе.

Несмотря на благоприятную ситуацию в сфере предпринимательства, существует значительный ряд проблем, которые влияют на развитие малого бизнеса в Оренбургской области [3].

Наиболее актуальные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия, это:

1. Несовершенство законодательной базы.

Особое место стоит уделить налоговому законодательству, ведь налоги отражают взаимодействие государства и предпринимательской структуры. Частые изменения в нормативно-правовых актах вызывают сомнения у предпринимателей, нарушают их планы. Зачастую предприниматели начинают действовать, руководствуясь не законодательством, а сложившейся ситуацией, придумывают различные способы занижения налогооблагаемой базы, а также варианты ухода от налогов. Выходом из данной ситуации может послужить ослабление налоговой нагрузки, введение льгот для предпринимателей, впервые зарегистрированных. Так, Законодательным собранием Оренбургской области был принят закон от 28.04.2015 № 3105 / 83 - V - ОЗ «Об установлении налоговой ставки в размере ноль процентов для налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных при применении упрощённой системы налогообложения и патентной системы налогообложения».

2. Недостаточность собственных финансовых ресурсов.

У многих предприятий из-за частых кредитов и несвоевременности отдачи имеется отрицательная кредитная история, что не позволяет взять займ финансовых средств у банков, кредитных организаций для приобретения материальных запасов.

3. Отсутствие собственных офисных, торговых, складских помещений.

Приобретение своего недвижимого имущества связано с огромным количеством административных вопросов, а также с достаточно высокой стоимостью. Поэтому предприниматели зачастую арендуют помещения, что приводит к повышению стоимости продукции, и покупательская способность резко снижается.

В связи со сложной экономико-политической ситуацией, которая сложилась на всей территории Российской Федерации, на многих предприятиях присутствует тенденция снижения объемов производства. Многие предприятия находятся на грани банкротства в связи с уровнем инфляции, значительным ростом цен на материалы, сырье, падением курса национальной валюты. Поэтому для малого бизнеса особо важна поддержка со стороны государства.

В настоящее время действует программа «Экономическое развитие Оренбургской области» с перспективой до 2020 года. Основной целью данной программы является создание условий для обеспечения

устойчивого роста экономики Оренбургской области. Содействие в развитии малых предприятий осуществляется посредством:

- предоставления консультационных услуг субъектам малого предпринимательства;
- предоставления организационных услуг субъектам малого предпринимательства;
- совершенствования внешней среды для развития предпринимательства;
- финансовой поддержки МСП;
- развития региональной инфраструктуры.

Из-за введенных западных санкций в стране сложилась тяжелая экономическая ситуация, поэтому государством определены приоритетные отрасли, поддержка которых позволит увеличить вклад малого бизнеса в экономику региона. Это касается тех предприятий, которые способны произвести замещение импорта товаров, то есть импортозамещающих [2].

Основным условием при импортозамещении является готовность предприятия осуществить проект по замещению по цене и качеству импортной продукции.

Поскольку наш регион находится в центре евразийского пространства, для Оренбургской области импортозамещение – это ещё и способ увеличения экспорта. Импортозамещение в регионе можно разделить на две большие категории - это промышленность и сельское хозяйство. Особое внимание следует уделить агропромышленному комплексу, так как он является базовой составляющей экономики региона, а также обеспечивает продовольственную безопасность страны в целом, что очень актуально в условиях санкций.

Сегодня на федеральном уровне появились новые инструменты, способствующие развитию импортозамещения.

Создан Фонд развития промышленности. Он осуществляет заёмное финансирование проектов, нацеленных на создание новых продуктов или технологий, под 5 % годовых на общую сумму от 100 млн до 2 млрд рублей сроком на пять лет [4].

В Оренбургской области функционируют три некоммерческие организации, включенные в государственный реестр микрофинансовых организаций:

- Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области (микрокредитная компания);
- Оренбургский областной фонд поддержки малого предпринимательства;
- Фонд поддержки предпринимательства города Новотроицка.

С их помощью предприниматели получают микрозаймы на развитие бизнеса. В прошедшем году на увеличение капитализации

микрофинансовых организаций области дополнительно направлено более 17 млн рублей из средств областного и федерального бюджетов.

Всего в 2018 году поступило 182 заявки от субъектов предпринимательства, профинансировано 154 проекта на общую сумму около 243,1 млн рублей. В результате выдачи микрозаймов создано 296 новых рабочих мест, сохранено 1212 [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что малый бизнес Оренбургской области вносит значительный вклад в экономику страны. Малый бизнес позволяет решить множество немаловажных вопросов, например, таких как занятость населения и обеспечение общества необходимыми продуктами и услугами, а это в свою очередь позволяет укрепить экономику региона.

Сегодня, малый бизнес должен основываться на следующем принципе: «поддержка государства – вклад в экономику страны». Эффективность каждого – залог успеха.

Список использованных источников:

1.Авилова А., Голикова В. Государственная поддержка малого бизнеса на региональном уровне //Предпринимательство в России. - 2018.- №3.- С. 45-49.

2.Глисин Ф. Малые предприятия в условиях кризиса / Ф. Глисин // Экономист. - 2017. - № 7. - С.28-42.

3. Королева, В.А. Проблемы малого бизнеса в городе Оренбурге В.А. Королева Е. А Королева // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2016. - С. 153-162. - URL: <https://le-koncept.ru/2016/56754.htm>

4.Никулина Н.П Формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства АПК Оренбургской области / Н.П. Никулина // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2011. - № 4(32). - С.253-255.

5.портал правительства Оренбургской области URL: <http://www.orenburg.gov.ru/>

УДК 368.03

Страховой рынок Российской Федерации и перспективы его развития (2018-2020 гг.)

*А.В.Новиков, преподаватель
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова, Россия*

*Е.В.Яроцкая, к.э.н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова, Россия*

*В.М. Козлова, студентка
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова, Россия*

Аннотация. Страховой рынок в Российской Федерации активно развивается, несмотря на существующие проблемы в данном секторе. В статье проведен анализ современного состояния страхового рынка Российской Федерации. Также рассмотрены перспективы развития страхового рынка (2018-2020г.).

Ключевые слова: страховой рынок, страховые премии, страхование, страховые выплаты.

Abstract. The insurance market in the Russian Federation is actively developing, despite the existing problems in this sector. The article analyzes the current state of the insurance market of the Russian Federation. The prospects of the insurance market development (2018-2020) are also considered.

Keywords: insurance market, insurance premiums, insurance, insurance payments.

В настоящее время в Российской Федерации активно развивается рынок страховых услуг, который представляет собой определенную сферу экономических отношений, возникающих между страхователем и страховщиком по поводу возможного возникновения неблагоприятного события.

Страховой рынок – это часть финансового рынка, на которой осуществляется продажа и покупка страховых продуктов. Важным условием его существования является наличие спроса на страховые услуги и наличие страховщиков, которые готовы удовлетворить возникающие потребности.

Целью любой страховой организации является обеспечение защиты физических и юридических лиц при наступлении страхового случая.

Каждый человек в нашей стране пользуется как обязательным, так и добровольным страхованием. Оно помогает многим жителям страны получать страховые выплаты при наступлении страхового случая, ведь самостоятельно большинство граждан не в силах разрешить ту или иную проблему, поэтому данная тема является актуальной, ведь именно страховщики приходят на помощь в таких ситуациях.

Страховой рынок на сегодняшний момент стремительно развивается. С каждым годом основные показатели страховой деятельности заметно изменяются. Их значения могут обеспечивать достаточно высокий уровень активности, а также положительно сказываться на экономическом росте РФ.

Для того, чтобы проанализировать современное состояние страхового рынка Российской Федерации, необходимо рассмотреть ключевые показатели деятельности страховщиков.

Количество субъектов страхового дела, имеющих лицензию, уменьшается с каждым годом. Это объясняется тем, что многие компании не соответствуют требуемым параметрам. Например, если страховая организация имеет низкие финансовые показатели или же уставный капитал ниже минимального требуемого размера, то компания может лишиться лицензии.

Количество субъектов страхового дела за 2015-2017 годы можно представить с помощью таблицы 1.

Таблица 1. Количество субъектов страхового дела за 2015-2017 годы в РФ, ед.

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение за год, в %	
				2017 год к 2015 году	2017 год к 2016 году
Количество субъектов страхового дела, в том числе:	478	364	309	-35,4	-15,1
Страховые организации	334	256	226	-32,4	-11,7
Страховые организации	10	12	12	+20	0
Страховые брокеры	134	96	71	-47,1	-26,0

Таким образом, количество субъектов страхового дела в 2016 году, по сравнению с 2015 годом, уменьшилось на 114 единиц до 364 компаний, а в 2017 году, по сравнению с 2016 годом, на 55 единиц до 309. За это время рынок покинуло 108 организаций: по причине нарушения законодательства – 59, с связи с добровольным отказом от лицензии – 37, в связи с реорганизацией – 13. Уход этих компаний с рынка отразился незначительно на его относительной величине лидирующих страховых организаций на рынке по общему объему премий (активов, выплат, капитала), то есть концентрации. Это объясняется тем, что их взносы были небольшими.

Уставный капитал для страховой компании имеет важное значение, так как он должен быть больше установленного минимума, иначе организация потеряет свою лицензию и прекратит страховую деятельность. Распределение страховых организаций по размеру уставного капитала за 2016 и 2017 годы можно представить с помощью рисунка 1.

В 2015 году уставный капитал страховщиков составлял 178,4 млрд. руб., в 2016 году – 216,5 млрд. руб., а в 2017 году - 204,8 млрд. руб. Советом Федерации был одобрен закон, согласно которому минимальный размер уставного капитала будет увеличен для страховых организаций, которые осуществляют: страхование жизни (до 450 млн. руб.), личное и имущественное страхование (до 300 млн. руб.), перестрахование (до 600 млн. руб.). Однако, на сегодняшний момент, по данным

Рисунок 1 - Распределение страховых организаций по размеру уставного капитала

ЦБ РФ, многие компании не имеют такого размера уставного капитала [2]. Важными показателями в деятельности страховых компаний является страховая премия и страховая выплата. Страховая премия представляет собой плату за страхование, которую страхователь должен внести страховщику в соответствии с договором в установленные сроки, а страховая выплата – это осуществление страховщиком выплаты страхового возмещения. Данные показатели представлены с помощью таблицы 2.

Таблица 2 - Объем страховых премий и выплат за 2015-2017 годы в РФ, млрд. руб.

Показатели	2015 год		2016 год		2017 год	
	Премии	Выплаты	Премии	Выплаты	Премии	Выплаты
Добровольное страхование, в том числе:						
страхование жизни	781,4	369,3	921,3	316,32	1031,4	316,33
иное страхование, чем страхование жизни, в том числе	652,2	345,7	705,6	286,3	699,8	279,8
страхование средств наземного транспорта, в том числе	187,9	144,3	170,6	97,4	162,4	83,3
с физическими лицами	135,7	110,4	116,4	66,9	106,8	54,8
страхованию прочего имущества юридических лиц	100,4	34,1	107,4	25,3	95,9	36,6
ДМС	129,5	100,6	137,8	100,6	140,0	105,8
Обязательное страхование, в том числе:						
ОСАГО, в том числе:	247,2	142,4	259,2	189,4	246,2	193,2
с физическими лицами	219,7	124,2	234,3	172,6	222,1	175,5
с физическими лицами	190,2	110,9	204,3	155,0	191,8	157,8
ИТОГО:	1028,6	511,7	1180,6	505,8	1278,8	509,7

Исходя из предоставленных данных, можно сделать вывод о том, что премии по добровольному страхованию в целом увеличиваются с каждым годом. Если в 2015 году они составляли 781,4 млрд. руб., то в 2017 году – 1031,4 млрд. руб. Премии по обязательному страхованию в 2017 году уменьшились, по сравнению с 2015 годом, на 0,5%, а по сравнению с 2016 годом – на 5,02%. Также объем страховой премии, которая приходится на душу населения, увеличился в 2016 на 14,6% году до 8,1 тыс. руб., а в 2017 году – на 8,1% до 8,7 тыс. руб. За весь исследуемый период объем страховых премий страховщиков увеличился с 1028,6 млрд. руб. до 1278,8 млрд. руб.

Структура премий постоянно меняется в связи с тем, что происходит рост доли страхования жизни, которая занимает почти четверть рынка. В данном виде страхования работает 31 компания. Лидирующие позиции по объему премий занимают ООО СК «Сбербанк страхования жизни» (доля рынка 30,6%), ООО СК «Росгосстрах-Жизнь» (16,1%), а также ООО СК «АльфаСтрахование Жизнь» (15,8%). Все данные организации входят в ТОП-10 компаний.

Рынок страхования средств наземного транспорта имеет отрицательную тенденцию, так как объем страховых премий и выплат уменьшаются с каждым годом за весь исследуемый период. Несмотря на это, количество продаваемых транспортных средств возрастает, а также увеличивается количество заключенных договоров страхования по автокаско. Так, например, в 2017 году, по сравнению с 2016 годом, число договоров возросло на 8,7%, а по сравнению с 2015 годом – на 3%.

Страхование прочего имущества юридических лиц за исследуемый период также имеет отрицательную динамику по страховым премиям, которые в 2017 году, по сравнению с 2015 годом, уменьшились на 4,5%, а по сравнению с 2016 годом – на 10,7%. Несмотря на это, количество заключенных договоров по страхованию возросло.

Страховые выплаты играют не менее важную роль при рассмотрении современного состояния страхового рынка. В 2017 году, по сравнению с 2015 годом, выплаты уменьшились на 0,4%, а по сравнению с 2016 годом – увеличились на 0,77%. Рост общего объема выплат в большей степени связан с их увеличением в таких секторах, как добровольное страхование жизни и обязательное страхование, в том числе по ОСАГО. Так, например, выплаты по договорам ОСАГО в 2017 году возросли на 1,7%, по сравнению с 2016 годом, и составили 175,5 млрд. руб. Основная доля выплат по данному виду страхования совершена с связи с причинением вреда имуществу. В 2017 году она составила 98,2%.

Также из таблицы 2 видно, что объем выплат в целом за 2015-2017 годы существенно не изменился. В 2017 году он составил 509,7 млрд. руб. Из этой суммы около 20,9 млрд. руб. были выплачены по решению суда.

Не менее важными показателями при рассмотрении современного состояния страхового рынка являются количество заключенных договоров страхования, количество заявленных страховых случаев и количество урегулированных страховых случаев, которые можно отразить с помощью таблицы 3.

Таблица 3 - Количество заключенных договоров, количество заявленных и урегулированных страховых случаев за 2015-2017 годы, ед.

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год
Количество заключенных договоров страхования	144 393 507	167 797 165	193 112 018
Количество заявленных страховых случаев	22 452 691	21 505 676	28 407 405
Количество урегулированных страховых случаев	24 654 111	21 513 186	28 480 733

Исходя из представленных данных, можно сделать вывод о том, что количество заключенных договоров страхования возрастает с каждым годом. Так, в 2015 году было заключено 144,4 млрд. договоров, а в 2017 году – 193,1 млрд. Это обусловлено тем, что граждане Российской Федерации стремятся обезопасить себя и свое имущество от непредвиденных обстоятельств, поэтому они заключают договоры страхования. За весь исследуемый период их количество увеличилось по страхованию от несчастных случаев и болезней, по ДМС, по ОСАГО и другим видам страхования.

Количество заявленных страховых случаев в 2017 году, по сравнению с 2015 годом, увеличилось на 26,5%, а по сравнению с 2016 годом – на 32%. Это говорит о том, что за весь исследуемый период число несчастных случаев у населения увеличилось. Однако страховые компании стремятся урегулировать их и выплачивать гражданам денежные средства для ликвидации последствий от произошедших обстоятельств [3].

Количество урегулированных страховых случаев в 2017 году увеличилось, по сравнению с 2015 годом, на 15,5%, а по сравнению с 2016 годом – на 32,4%. Их представленной таблицы видно, что количество заявленных страховых случаев меньше количества урегулированных страховых случаев. Это объясняется тем, что устранение последствий страхового случая, например, с 2016 года может быть перенесено в следующий 2017 год, когда будут произведены выплаты страхователю.

Несмотря на некоторые положительные результаты страховой деятельности, современный страховой рынок имеет определенные проблемы. К основным факторам, которые сдерживают развитие страхового рынка, можно отнести:

1. Низкий спрос населения на страховые услуги. В Российской Федерации многие жители страны пользуются только обязательными услугами страхования. Они привыкли, что им навязывают страховки и не

воспринимают ее как финансовую защиту. Поэтому страховщикам необходимо грамотно предоставлять гражданам страны всю информацию о страховании через Интернет, радио, газеты, а также о том, как страхование может защитить их от финансовых потерь.

2. Уровень платежеспособности населения и предприятий. Заработная плата многих граждан не рассчитана на пользование страховыми услугами, потому что их денежных средств хватает только на обеспечение своей жизнедеятельности.

3. Недоверие населения страховщикам. Так как в настоящее время мы живем в сфере «коварного» бизнеса, граждане просто боятся того, что их обманут. Они не считают нужным платить за страховые услуги, ведь даже при наступлении страхового случая, страховщик не гарантирует то, что страхователь получит свою страховку. Некоторые компании находят множество способов избежать выплат, поэтому людям иной раз приходится добиваться этого через суд. Поэтому для того, чтобы граждане были уверены в страховщиках, государственный контроль за страховыми компаниями должен быть усовершенствован.

4. Нехватка квалифицированных специалистов. Для решения данной проблемы, необходимо создавать определенные структуры, которые будут заниматься подготовкой кадров, а также развивать страховой маркетинг и систему финансового регулирования страховых организаций. Благодаря этому можно будет сформировать профессиональные знания и умения, которые будут помогать планировать и прогнозировать страховой портфель, увеличивать объемы продаж страховых услуг и другое.

5. Непрозрачность страхового рынка. Страховым компаниям следует увеличить список тех документов и данных, которые будут доступны для населения. С помощью них они смогут увидеть, что страховщикам нечего скрывать, и с каждым разом клиентов будет становиться больше.

6. Недостаточная финансовая устойчивость страховых компаний. После того, как Центральный банк Российской Федерации начал следить за деятельностью страховых компаний, ситуация на страховом рынке значительно улучшилась. Многие компании потеряли свои лицензии в связи с недостаточной финансовой устойчивостью. В связи с этим на рынке остались сильнейшие организации.

7. Мошенничество на страховом рынке. По данным страховых компаний, около 10% выплаченных денежных средств по страховым случаям, уходят в руки мошенников. Поэтому многие страховые компании очень тщательно пытаются проверять информацию о страховых случаях, чтобы не быть обманутыми. Как показывает практика, «лидером» по злоупотреблению мошенников остается автострахование. Также существуют мошенничество и внутри страховых компаний, которые могут вводить в заблуждение страхователей и изымать у них денежные средства. Поэтому, необходимо повышать грамотность населения в сфере

страхования, повысить требования к организациям, ужесточить меры наказания за мошенничество в страховой сфере, а также осуществлять правовое регулирование страховых выплат.

Распоряжением Правительства РФ от 22.07.2013 №1293-р была утверждена Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года. Данный документ содержит цели и задачи, а также основные направления развития страховой деятельности в РФ до 2020 года.

Основной целью данной Стратегии является содействие развитию страховой отрасли, чтобы превратить ее в стратегически значимый сектор экономики, так как развитие сферы экономики невозможен без финансовых, страховых и банковских отраслей. Следовательно, для формирования эффективного страхового рынка необходимо увеличивать экономическую стабильность общества, способствовать повышению социальной защищенности граждан РФ и уменьшению общественной напряженности с помощью осуществления страховой защиты имущественных интересов населения, а также привлекать инвестиции в экономику страны.

Для того, чтобы достигнуть поставленную цель, необходимо решить следующие задачи:

- 1) создать необходимые условия, которые будут способствовать развитию добровольных видов страхования, взаимного страхования;
- 2) разработка новых подходов к страхованию, которые будут направлены на удовлетворение массовой потребности в услугах страхования;
- 3) повышение инвестиционной привлекательности, а также формирование добросовестной конкуренции;
- 4) уменьшение предпосылок для появления различных споров между страхователем и страховщиком по поводу страховых услуг;
- 5) формирование определенных мер по повышению качества предоставляемых услуг для защиты прав клиентов страхования;
- 6) обеспечение возможности досудебного разрешения возникающих споров между страховщиком и страхователем с помощью введения института страхового омбудсмана;
- 7) обеспечение эффективного применения бюджетных средств на осуществление страховой деятельности, а также повышение значимости страховой деятельности и другое [1].

В настоящее время невысокий спрос населения на страховые услуги можно объяснить тем, что финансовая грамотность граждан РФ и их уровень платежеспособности не соответствуют желаемым результатам. Данные проблемы можно решить с помощью создания специальных страховых услуг, которые будут предназначены для потребителей с невысокими доходами, а порядок заключения таких договоров будет упрощен.

Для обеспечения успешной страховой деятельности, Стратегия предусматривает определенные направления развития страховой деятельности РФ до 2020 года. Так, существуют определенные мероприятия по улучшению регулирования обязательного и добровольного страхования.

В настоящее время развитие обязательного страхования предусматривает увеличение объема предоставляемых услуг. В связи с этим данное страхование является основным источником роста количества страховых премий. Однако по мере охвата населения страхованием, в данном виде происходит замедление темпов роста премий, и это требует введения новых видов обязательного страхования. Из-за этого формируется неэффективная структура страхового рынка.

Любое обязательное страхование ограничивает права и свободу человека, потому что он не может поступить иначе, его принуждают к осуществлению выплат по страхованию. К данному страхованию необходимо прибегать только в том случае, когда оно действительно может способствовать решению важных социальных проблем. В связи с этим были разработаны определенные методы по совершенствованию регулирования обязательных видов страхования, к которым можно отнести:

- переход к государственному регулированию максимальных и минимальных значений страховых тарифов;
- разработку порядка мониторинга используемых страховых тарифов, а также доведение его результатов до населения;
- стандартизировать порядок определения размера ущерба и страхового возмещения по обязательным видам страхования.

Также, необходимо совершенствовать законодательство РФ по поводу ОМС, ОСАГО, ОСГОП, а также обязательного страхования гражданской ответственности владельца опасного объекта.

Кроме всего этого, необходимо установить общий способ определения размера страховых сумм и страховых выплат по возмещению вреда, который причинен здоровью и жизни гражданина, а также в несколько этапов повысить предельный уровень страховых выплат до 2 миллионов рублей с целью обеспечения одинаковых условий на получение страховых выплат в случае наступления страхового случая.

В связи с тем, как сложился рынок обязательного страхования на сегодняшний день, дальнейшее развитие страховой отрасли необходимо акцентировать на стимулировании добровольного страхования, а также на повышении привлекательности страхования для населения.

Интенсивный путь развития страхового рынка будет обеспечен путем введения новых страховых продуктов по добровольному страхованию, создания новых условий и способов их реализации. Для решения задач принятой Стратегии в направлении обеспечения развития

добровольного страхования необходимо осуществить определенные меры, среди которых к основным можно отнести:

- достижение условий, при которых страховые услуги смогут использовать любые слои населения РФ;
- развитие ДМС как дополнительного страхования по отношению к обязательному медицинскому страхованию с целью привлечения большего количества денежных средств в сферу здравоохранения для получения гражданами дополнительных услуг;
- ориентацию страховщиков на удовлетворение потребностей в защите имущественных интересов потенциальных страхователей и осуществление возмещений убытков по договорам страхования;
- повышение интересов физических и юридических лиц к страхованию имущества от стихийных бедствий природного характера и многие другие меры.

Исполнение мер по развитию добровольного страхования приведет к большему охвату потенциальных страхователей, поможет каждому гражданину использовать страховые услуги, позволит избавить страну от избыточных расходов, уменьшив ее роль по возмещению вреда от ЧС.

Не менее важной составляющей расширения сферы страховой деятельности является развитие взаимного страхования, которое имеет свои направления по развитию:

- улучшение нормативно-правовой базы взаимного страхования в части увеличения форм взаимного страхования, а также их видов;
- установление определенных требований к количеству членов общества, числу застрахованных и другое;
- информирование о наличии определенных особенностей, принципов и различиях в деятельности обществ взаимного страхования по сравнению с другими страховыми организациями;
- детализация подходов к налогообложению обществ взаимного страхования.

Также Стратегия развития страховой деятельности предусматривает определенный набор мер для стабилизации и улучшения деятельности посредников страхового рынка. Так, например, предлагается развивать институты страховых брокеров и страховых агентов, увеличивать ответственность посредников по качеству их услуг, создавать институты страховых сюрвейеров, а также законодательно регулировать актуарную деятельность и другое.

С помощью бюджетных средств государства может осуществляться страхование, такое как государственное личное страхование военнослужащих, органов внутренних дел, Государственной противопожарной службы, таможенных органов, прокуроров, членов Совета Федерации и Государственной Думы, судей и других лиц. В связи с бессистемным «обязательным» государственным страхованием

определенных лиц путем внесения изменений в федеральные законы, возникают различные проблемы по регулированию процесса личного страхования за счет бюджетных средств. Для единого применения норм необходимо их систематизировать и устранить противоречия в объяснении, а также предполагается сократить расходы бюджетной системы на страхование.

Осуществление мер, которые ориентированы на повышение эффективности государственного контроля и надзора за страховыми объектами, является достаточно важным условием реализации задач Стратегии развития страховой деятельности в РФ. Так, для улучшения условий страховой деятельности, повышения прозрачности страхования предлагается выполнение следующих мероприятий:

- улучшать механизмы проверки соискателя лицензии на соответствие лицензионным требованиям при подаче заявления на ее получение;
- внедрять в деятельность надзора страхования методы оперативного мониторинга страховщиков с использованием определенного списка показателей, которые будут характеризовать их финансовое положение;
- развивать и расширять другие формы и методы государственного страхового надзора и другое.

Помимо этого, планируется разработать и применить в действие определенные меры, связанные с улучшением и систематизацией санкций, которые применяются органами страхового надзора к субъектам страхования.

Таким образом, осуществление данных мероприятий по развитию страховой деятельности в Российской Федерации позволит выйти нашей стране на новый уровень. Все вышеперечисленные меры также помогут удовлетворить потребности каждого слоя населения, увеличить ассортимент предлагаемых страховых услуг, а также объем инвестиций в экономику России, в связи с чем будет улучшаться положение страны.

Список использованных источников:

1. Савченко Т.К. Агросстрахование – важный инструмент поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях замещения импорта продовольствия// Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации 2015. С. 209-212.
2. Савченко Т.К. Проблемы развития страхового бизнеса// Смоленский регион: проблемы развития и управления. Сборник научных статей. Составители: Герасимов В.Н., Майоров В.Г., Винокуров А.И., Метальникова Н.А.. 2010. С. 291-293.
3. Яроцкая Е.В. Управленческий учет как инструмент управления организацией// Творческое наследие А.С. Посникова и современность. 2016. № 10. С. 289-294.

4. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 №1293-р // СПС КонсультантПлюс.

5. Национальное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru> (дата обращения 05.03.2019).

6. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 05.03. 2019).

УДК 334.7

Классификация субъектов малого предпринимательства по отношению к их общественной значимости

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

Аннотация. В статье предлагается классифицировать субъекты малого предпринимательства по отношению к их общественной значимости(общественно значимым целям).Приводятся характеристика каждого из описанных видов субъектов, обозначается возможность использования рассматриваемой классификации.

Ключевые слова: Малый бизнес, предпринимательство, классификация субъектов малого бизнеса

Annotation. The article proposes to classify small businesses in relation to their social significance(socially significant goals).The characteristic of each of the described types of subjects is given, the possibility of using the considered classification is indicated.

Keywords: Small business, entrepreneurship, classification small business subjects.

Рыночные отношения в Российской Федерации проходят очередную проверку на стойкость. Падение нефтяных цен, санкции, украинские события являются своеобразным тестированием качества процессов преобразования формирующейся российской экономики.

Статистические данные показывают резкое, зачастую прямо противоположенное, изменение тенденций развития отечественной экономики: снижение реальных доходов населения, уровень неопределенности повышается, риски растут. В совокупности все это приводит к повышению социальной напряженности в обществе.

Одновременно становятся очевидными ограничения по использованию высоких цен на энергоносители как наиболее популярного ресурса для решения большинства экономических проблем.

Очередной кризис вновь обострил такие проблемы российской экономики как: необходимость структурной перестройки экономики, производительности труда, высокая зависимость от конъюнктуры рынка углеводородов. Все острее становятся вопросы эффективного вложения бюджетных средств и управления такими вложениями.

На текущий момент, как и во времена кризиса 2009 года, одним из факторов повышения стабильности экономики России должны быть предприятия малого бизнеса.

Малому бизнесу характерны следующие конкурентные преимущества:

- повышенная гибкость к изменениям внешней и внутренней среды;
- невысокая потребность в капитальных вложениях по отношению к крупным предприятиям;
- низкая вероятность монопольных сговоров;
- высокая способность к само занятости и организации семейных предприятий.

Субъекты малого предпринимательства должны способствовать не только снижению негативного влияния кризиса, но и улучшению посткризисного развития.

Мировой опыт показывает, что в большинстве случаев, именно малый бизнес выступает начальным инструментом реализации такого ресурса как предпринимательский талант вне зависимости от фазы развития экономики или волн кризисов.

По информации различных источников [1], желание активно попробовать себя в качестве предпринимателей испытывает около 7-15% трудоспособного населения. Поэтому ценность каждого, кто принял решение открыть свой бизнес, существенно повышается.

На протяжении последних предшествующих нынешнему кризису 3-5-лет, государство оказывало поддержку малому бизнесу как прямыми (посредством предоставления грантов), так и косвенными (специальные режимы налогообложения, участие в закупках, компенсация ставок по кредитам) способами. Одним из приоритетов был количественный рост субъектов малого бизнеса.

Течение и перспективы развития нынешних кризисных явлений в экономике указывает на необходимость рачительного использования имеющихся ресурсов и повышения эффективности их использования.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что наряду со «здоровой» предпринимательской средой сформировалась прослойка субъектов малого бизнеса, деятельность которых не всегда соответствует как идеи предпринимательства (наиболее ярко характеризующейся как

производное от глагола действия «предпринимать»), но и общественно значимым целям в целом.

К таким целям можно отнести:

- формирование конкурентной бизнес-среды;
- предоставление максимальной возможности реализации способностей индивидуумов;
- предоставление возможности проявления профессиональной свободы и другие.

В настоящее время не все субъекты малого предпринимательства, формально соответствующие критериям получения различных преференций, нацелены на достижение перечисленных целей, более того, деятельность некоторых носит криминальный характер.

В сложившихся условиях, для решения первоочередной задачи увеличения или, как минимум, сохранения количества малых компаний, необходимо ответить на два вопроса: «Что считать предпринимательством?» и «Есть ли необходимость (и возможность) поддерживать все малые формы хозяйствования или сосредоточиться только на тех, где реально существует предпринимательская идея?»

По нашему мнению, для ответа на поставленные вопросы целесообразно использовать авторскую классификацию субъектов малого предпринимательства. Предлагаемое ранжирование осуществлено по классификационному признаку «Отношение функционирования субъекта малого бизнеса к общественно значимым целям» (таблица).

В таблице приведены наиболее общие характеристики критериев групп субъектов малого предпринимательства. Критерии отнесения к той или иной группе носят также достаточно общий характер, что предполагает их дальнейшее уточнение.

По нашему мнению такая классификация в ближайшей перспективе могла бы способствовать смене политики увеличения количества субъектов малого предпринимательства на политику адресной поддержки предприятий малого бизнеса за счет:

- допуска независимых экспертов в той или иной области предпринимательской деятельности к участию в работе конкурсных комиссий на получения грантов;
- пропаганды деятельности компаний группы «Предпринимательские по сути», в том числе путем создание программы специального обучения предпринимателей, способствующей появлению именно этой категории малых предпринимателей.

Таблица 1 - Классификация малых предприятий по отношению к общественно значимым целям

№ п/п	Тип предприятия	Характеристика
1	Предпринимательские по сути	Созданные для воплощения в жизнь какой-либо принципиально новой идеи, на которой можно заработать, носит инновационный характер. В этой характеристике ключевое слово «новое». Предполагает среднюю или высокую степень риска, участие собственника в воплощение идеи. Как правило, организованы и управляются мастерами своего дела. Нуждается в первоочередном внимании и поддержке. Стратегически настроены на длительное присутствие на рынке.
2	Предпринимательские относительно (частично, временно)	Созданные для реализации какого – либо существенного конкурентного преимущества собственника рыночного характера. Например, обладание какими-либо знаниями или умениями уникальными для конкретной территории, особым месторасположением, уникальным оборудованием и т.п. Как правило, организованны лицами, хорошо разбирающимися в аутсайдерской информации, ориентирующимися на спекулятивный характер деятельности и т.п. Деятельность рассчитана, как правило, на относительно короткий временной промежуток, предполагающий использование стратегии «Снятия сливок». Актуальность как и поддержка, этой категории предпринимателей уходит вместе с необходимостью выполнения условия первоначального накоплением капитала.
3	Непредпринимательские по сути, но имеющие частную форму собственности	Организованы на месте бывших государственных предприятий, оказывающих услуги или выпускающие товары ввиду необходимости заполнения рыночной ниши (например, городской общественный транспорт в Оренбурге и области). Созданы или при участии трудового коллектива, или аффилированными (связанными) с работниками соответствующих органов власти или государственных организаций или учреждениями. Необходимость поддержки таких организаций не всегда однозначна. В некоторых случаях таким организациям государственная поддержка необходима, т.к. зачастую именно они выполняют роль лидера по качеству, объему и ценам на соответствующих рынках. Альтернативой таким предприятиям могли быть государственные унитарные предприятия. Как правило, применяется стратегия «Длительного присутствия на рынке».

4	Для использования преимуществ малой формы предпринимательства	Субъекты малого бизнеса созданные исключительно с целью оптимизации налогообложения и управления. Характерное отличие – участие в работе холдинга, группы предприятий. В государственной поддержке как правило не нуждается. Следует судьбе холдинга.
5	Имитирующие предпринимательскую деятельность	Имеющие отдаленное отношение к предпринимательству. Созданные для имитации конкуренции при тендерах на получение госзаказов и подобных неконкурентных преимуществ. Созданы только для реализации инсайдерских возможностей. Как правило, полностью соответствуют формальным признакам субъекта малого предпринимательства, поддерживающие хозяйственную деятельность, не занимающиеся предпринимательской деятельностью по сути. Имитируют нужную стратегию. Редко имеют интересы реального длительного существования и развития деятельности. В государственной поддержке не нуждаются.
6	Фирмы - «однодневки»	Служат для проведения незаконных операций, «отмывания» доходов полученных преступным путем, обналичивания и т.п. Деятельность носит криминальный, явно фиктивный характер. В итоге оказываются брошенными или быстро закрываются. О какой-либо государственной поддержки речь не идет. Стратегически созданы для быстрого исчезновения.

По нашему мнению такая классификация в ближайшей перспективе могла бы способствовать смене политики увеличения количества субъектов малого предпринимательства на политику адресной поддержки предприятий малого бизнеса за счет:

- допуска независимых экспертов в той или иной области предпринимательской деятельности к участию в работе конкурсных комиссий на получения грантов;
- пропаганды деятельности компаний группы «Предпринимательские по сути», в том числе путем создание программы специального обучения предпринимателей, способствующей появлению именно этой категории малых предпринимателей.

Список использованных источников:

1. ЕУ: отсутствие оптимизма не мешает бизнесу расти //Электронный ресурс <http://www.vestifinance.ru/>

Цифровая экономика в Узбекистане : «цифровизация»-от формирования к стремительному росту и развитию.

*А.Х.Сабиров к.э.н.,доц.
Ташкентский филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова,
Республика Узбекистан*

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые аспекты формирования и развития цифровой экономики в странах СНГ и дальнего зарубежья. Опыт зарубежных компаний в этом направлении. Состояние и проблемы развития цифровизации сфер деятельности Республики Узбекистан, определены пути их решения.

Ключевые слова. Цифровая экономика и ее особенности, цифровизация, национальный рынок труда, система образования, цифровые технологии.

Abstract. In the article there considered some aspects of formation and development of digital economy in the CIS countries and abroad, the experience of foreign companies in this direction. Condition and problems of development of digitalization of activity spheres of the Republic of Uzbekistan and ways of their solution are determined.

Keywords: digital economy, features, digitalization,national labor market, educational system,digital technologies.

Сегодня важным условием динамичного развития любой страны является ускоренное использование цифровых технологий в отрасли экономики, социальную и иные сферы с широким применением последних достижений в этой сфере Узбекистан и страны Центрально-Азиатского региона не исключение.

Каждая из них реализует собственные программы цифровой трансформации, преследуя схожие цели: увеличение доли электронных госуслуг населению и бизнесу, создание привлекательных условий для IT предпринимательства, повышение доли цифровых технологий в структуре ВВП.

Примеры успешного развития бизнеса, с учетом перспективности и выгоды внедрения цифровых технологий в процессы производства и реализации товаров и услуг можно наблюдать на примере ведущих компаний мира.Из десяти крупнейших по капитализации компаний в мире — Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon, BerkshireHathaway, Alibaba Group, Tencent, Facebook, ExxonMobil, Johnson&Johnson- семь из них являются цифровыми.

О стремительном расширении электронной коммерции и росте популярности у покупателей площадок онлайн-продаж можно судить по показателям развития онлайн-ритейлера -Amazon, акции которого только за год выросли в цене на 59% и добавили его владельцу почти 40 млрд. долларов.

Внедрение цифровых технологий становится ключевым фактором ускоренного развития национальных экономики и роста качества жизни населения. Ведущие страны мира и их объединения, такие как G20, Европейский союз приняли свои стратегические документы по цифровизации.

Евразийский экономический союз также обсудил и принял цифровую повестку до 2025 года. Наличие общего рынка требует от стран участников выработки совместных подходов и мер в вопросах цифровизации.

Среди Центрально Азиатских республик – Казахстан является одним из лидеров цифровой трансформации стран СНГ. Особенно значимых успехов республике удалось достичь в направлении электронного госуправления, где, по данным ООН, Казахстан занимает 1е место среди стран СНГ. Ежегодный прирост в сфере развития информационных технологий.

Республики Армении составляет порядка 25% уже несколько лет. Определены и успешно реализуются 6 ключевых направлений цифрового развития: цифровое правительство, кибербезопасность, развитие частного IT сектора, соответственно, ее институциональная основа, сектора по распространению цифровых навыков и формирование инфраструктуры цифровых сфер деятельности.

В Республике Узбекистан в этой сфере, также удалось достичь немалых успехов. Страна активно вступил в новый этап цифровой трансформации.

Для поддержки разработок и внедрения программных продуктов создается своя инфраструктура, в частности, инновационный центр с предоставлением резидентам беспрецедентных налоговых льгот и преференций, а министерство преобразовано в министерство инновационного развития, с привлечением ведущих зарубежных экспертов в руководство.

В Узбекистане правовое регулирование цифровой экономики осуществляется путем использования как нормативной базы, созданной для традиционной (нецифровой) экономики, так и специально принятых по данному вопросу законодательных актов, в частности, Законов «Об электронной коммерции», «О связи», «О телекоммуникациях», «Об информатизации», «Об авторском праве и смежных правах», «О гарантиях и свободе доступа к информации», «О почтовой связи», «Об электронном документообороте», «Об электронной цифровой подписи», «Об

электронных платежах», «Об электронном правительстве», «О защите информации в автоматизированной банковской системе». Кроме вышеуказанных, принят ряд постановлений Центробанка страны, касающихся осуществления электронных платежей. Принято специальное Постановление Президента «О мерах по развитию цифровой экономики в Республике Узбекистан» от 3 июля 2018 года, в которой предусматриваются ряд основополагающих мероприятий по формированию и развитию цифровой экономики. Так, в стране разрабатывается Национальная концепция цифровой экономики, предусматривающая обновление всех сфер экономики на базе цифровых технологий и на этой основе внедрение долгосрочной программы «Цифровой Узбекистан-2030».

Президент страны неоднократно подчеркивал, что развитие цифровой экономики в ближайшие годы позволит обеспечить рост ВВП страны как минимум на 30% и резко снизить коррупцию.

Это подтверждает и аналитические исследования авторитетных международных организаций»[5]. Основными государственными институтами, которые занимаются вопросами развития цифровой экономики- являются Национальное агентство по управлению проектами при Президенте Республики Узбекистан и МирзоУлугбекский инновационный центр.

В Узбекистане также создана Ассоциация электронной коммерции, которая, в том числе, будет оказывать практическую помощь представителям бизнеса в правильном разрешении правовых и экономических проблем, при их возникновении в процессе предпринимательской деятельности в области электронной коммерции и цифровых услуг. По линии госуслуг через созданную виртуальную приемную Президента Узбекистана только за один год поступило более 1,6 млн. обращений граждан, из которых 80% было направлено посредством колл-центров и интернета. Сдача налоговой отчетности и таможенное оформление на 100% переведено в электронную, интерактивно-цифровую форму, а созданные электронные системы регистрации субъектов предпринимательства через Интернет позволили сократить время открытия бизнеса до 30 минут. Одним из действенных инструментов придания импульса развитию и поддержки IT-бизнеса, интернет предпринимательства во всем мире является создание на определенных территориях, а иногда и экстерриториально-технопарков, хабов или кластеров, где имеются регуляторные, налоговые, социальные и иные стимулы для развития инновационных, и в первую очередь цифровых технологий и проектов.

Примеров успешного их использования можно наблюдать в Казахстане –создан IT- хаб на базе ЭКСПО-Казахстан, в России – научно-

инновационный центр «Сколково». Великобританией накоплен немалый опыт работы властей в этой области.

Импульс развитию рынка цифровых услуг придало открытие частному бизнесу доступа к общим услугам, таким как, к примеру, использование общего «облака» для хранения данных. Кроме того, правительство Великобритании за последние 4-5 лет потратило 2 млрд. фунтов стерлингов на цифровые технологии, половина из которых досталась компаниям из сектора малого бизнеса

Следует отметить, что одним из наиболее ценных активов современной экономики являются цифровые платформы. Разработкой и развитием таких платформ активно занимаются – те же Facebook, Tencent, Amazon, известные всему миру компании iTunes, eBay, LinkedIn, Airbnb, представители России - «В Контакте», «Яндекс», Avito, OZON и др.

Цифровые платформы начинают использоваться в качестве основных каналов взаимодействия с клиентами и осуществления транзакций, а также как средство создания инновационных бизнес-моделей, в том числе и в традиционных отраслях. Таким образом, цифровая экономика это не отдельная отрасль, которая может развиваться сама по себе. Она способствует созданию качественно новых инновационных моделей бизнеса, торговли, логистики, производства и сферы услуг, при этом, изменяется формат системы образования, здравоохранения и других социальных сфер, национального рынка труда, системы госуправления, посредством коммуникации, с обратной связью, между людьми и государством, задаются новые тренды развития самого государства, ключевых сфер ее экономики и всего общества. При этом, вектором для цифровой экономики, которая в значительной степени является виртуальной, становится индустриальное развитие страны. В этой связи, в Стратегии инновационного развития Республики Узбекистан определена главная цель: «вхождение страны к 2030 году в состав 50 передовых стран мира по рейтингу Глобального инновационного индекса»[1]. Нет сомнений, в том, что цифровизация экономики приведет к увеличению производительности и конкурентоспособности не меньше, чем создание технологических инноваций как таковых. Это значит, что у развивающихся стран, в том числе у Республики Узбекистан, появится возможность для рывка в росте производительности труда, если они будут ориентироваться на широкую информатизацию общества и эффективное внедрение в бизнес-процессы уже существующих в мире ИКТ, а не только на создание собственных прорывных технологий на отдельных направлениях или сегментах рынка. В связи с вышеуказанным, большие изменения ожидает и отечественный рынок труда. Основные участники – работники и работодатели также поставлены перед необходимостью приспособливаться к новым реалиям цифровой трансформации. Так, внедряемые цифровые технологии и платформы в компаниях

работодателей будут значительно облегчать поиск кадров, сокращать сроки поиска работы, повышать производительность труда сотрудников и т.п.

Исследования и практика показывают, что те организации, которые успешно внедряют и пользуются цифровыми технологиями в своей деятельности, более конкурентоспособны, чем те, кто отстает по этим позициям.

Исследователи утверждают, что внедрение цифровых и технологических новинок с каждым годом будет проходить все более быстрыми темпами и огромные потоки информации каждый желающий может получать из Интернета, используя цифровую коммуникацию, технологию и инструментальные средства.

Цифровая трансформация способствует возникновению новых профессий, следовательно, новых знаний и компетенций, которыми должны владеть не только специалисты и сотрудники, но и население, живущие в условиях цифровой экономики. Следовательно, от государственных структур, субъектов бизнеса и предпринимательства, а также от системы образования потребуются скоординированные заблаговременные действия по подготовке к грядущим изменениям, а также переподготовке и трудоустройству высвобождаемого персонала.

Для успешного развития цифровой экономики система высшего образования и переподготовки кадров должна заранее подготовиться и обеспечивать отрасли народного хозяйства специалистами широкого профиля, соответствующими требованиям «цифровизации». В учебных вузах и университетах формирование цифровой экономики это не только новые методы обучения — это и задача формирования специалистов и работников нового образца, освоение новых специальностей, приобретение новых профессиональных навыков и компетенций.

Таким образом, подготовка квалифицированных кадров является ключевым фактором и важнейшим ресурсом для цифровой экономики, причем создаются новые возможности для трудоустройства граждан и повышению качества их жизни.

На наш взгляд, цифровая трансформация бизнеса и сфер деятельности — это не очередной пропагандистский или маркетинговый ход-«это новая

реальность, требующая от бизнеса радикального пересмотра бизнес-процессов и подходов к работе с клиентами или покупателями».

Способность быстро адаптироваться к изменениям и оптимизировать свою работу «на лету», подстраиваясь под ожидания клиента (покупателя) — вот главный вектор развития которое несет с собой цифровизация для всей экономики и бизнеса [5,с.6]. Необходимо стремиться к увеличению масштабов цифровизации экономики и в структуре и в доле ВВП страны,

активизации объемов инвестирования субъектов частного и государственного секторов в цифровые технологии и проекты.

Список использованных источников:

1. Указ Президента РУз «Об утверждении стратегии инновационного развития Республики Узбекистан на 2019-2021 г.г.», Народное слово, 22 сентября 2018 года.

2. Сабиров А.Х. «Роль вузовской науки в республике Узбекистан при переходе на инновационный путь развития», Материалы международной научно-практической конференции: «Конкурентные преимущества экономического образования: состояние и перспективы», Т.2014, с.53-55.

3. Введение в «Цифровую» экономику/ А.В.Кешелава, В.Г.Буданов, В.Ю. Румянцев и др. Под общ.ред. А.В.Кашелава. ВНИИ Геосистем, 2017-20 с.

4. Зотова И.В. Влияние цифровой трансформации экономики на предпринимательские компетенции. В кн. «Современная конкуренция»-/2018.Т.12.№2(68)-3(69);

5. Цифровая Россия: новая реальность. Digital|McKinsey, июль, 2017

УДК 33

Совершенствование механизма конкурентоспособности казахстанской экономики

*М.А. Уразгалиева,
Ж.З. Баймукашева,
Р.С. Даулетова*

Учреждение «Баишев университет», Республика Казахстан

Аннотация. Конкурентоспособность национальной экономики – это способность экономики в условиях эффективной конкурентной среды производить, потреблять и реализовывать создаваемые в стране товары и услуги. А также использовать свои экспортные возможности для неуклонного повышения собственного экономического и инновационного потенциала, обеспечивая при этом высокое качество жизни населения.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономика, финансы, товары, услуги.

Abstract. Competitiveness of the national economy – is the ability of the economy in an effective competitive environment to produce, consume and sell the goods and services created in the country. And also use their export opportunities to steadily increase their own economic and innovative potential, while ensuring a high quality of life.

Keywords: competitiveness, economics, finance, goods, services.

Сложившаяся на современном этапе территориально-отраслевая структура сплошного развития экономики Казахстана не отвечает требованиям интеграции в мировой рынок, сдерживает формирование конкурентоспособности национальной экономики и становится малоэффективной.

Новое экономическое развитие предполагает создание новой региональной иерархии – регионы-производители, регионы-посредники и регионы-финансовые центры.

Принципами эффективности и рационализации пространственного развития Казахстана должны стать:

- принцип поляризованного (или «сфокусированного») развития – позволит заменить политику выравнивания уровня регионального развития и приведет к концентрации (фокусировке) финансовых, управленческих, человеческих ресурсов в «опорных регионах» (полюсах и локомотивах роста) и последующему распространению инновационной активности на другие регионы;

- принцип «преференции за реформы» – это, в случае когда территория не получила статуса опорного региона, то государственная поддержка должна быть направлена в первую очередь на обеспечение равного доступа населения этой территории к бюджетным услугам, гарантирующим реализацию конституционных прав граждан, с селективной бюджетной (грантовой) поддержкой региональных инициативных проектов развития;

- принцип «синхронизации действий» требует согласования основных реформ в стране, оказывающих влияние на социально-экономическое развитие регионов, выстраивание общегосударственных приоритетов в логике кооперации регионов, согласованности направлений поддержки областей республики и местных образований в региональном развитии;

- принцип «дифференцированности государственной политики» регионального развития - приведет к выделению на территории Казахстана зон, в отношении которых должны быть сформулированы различные меры достижения этих целей: сырьевые зоны, зоны безопасности (приграничные территории, критические территории), зоны технологического трансферта, зоны инновационного развития, мировые города, старопромышленные районы, территории, прошедшие первичную индустриализацию.

В рамках региональной пространственной модернизации необходимо определять приоритеты конкурентоспособного развития, что является всегда сложным и спорным процессом. Выбор факторов влияющих на конкурентоспособность, оценка и прогнозирование их значений, выявление тенденций их изменений и как следствие оценка

влияния на конкурентоспособность – все это трудоемкие процессы, как правило, требующие серьезных расчетов и анализа. [5]

В процессе исследования определены приоритеты укрепления конкурентоспособности отраслей региональной экономики в разрезе четырех групп регионов, сгруппированных по степени диверсификации отраслевой структуры промышленности:

Для первой группы - моноотраслевых областей (Атырауская, Актюбинская, Западно-Казахстанская, Кызылординская и Мангистауская) - в качестве приоритетных направлений рекомендованы:

- повышение экономической конкурентоспособности, за счет проведения структурных преобразований, касающихся уменьшения сырьевой направленности экономики и ускоренное развитие отраслей обрабатывающей промышленности;

- создание условий для повышения конкурентоспособности региона (содействие развитию информационного поля);

- привлечение инвестиций для развития периферийных территорий региона, где это непосредственно связано с созданием рабочих мест;

- развитие человеческих ресурсов (конкретные меры решения проблем безработицы, внедрение культуры непрерывного обучения и решение вопросов обеспечения равных возможностей);

- создание инфраструктуры для развития бизнеса.

Для второй группы - хорошо диверсифицированных областей (Актюбинская, Восточно-Казахстанская, Карагандинская, Костанайская, Павлодарская) - приоритетами должны стать:

- повышение экономической конкурентоспособности, создание рабочих мест и повышение доходов;

- развитие разнообразной и динамичной деловой базы (традиционные отрасли в этом регионе имеют потенциал для диверсификации и модернизации, а также для внедрения инновационных продуктов и услуг;

- осуществление поддержки инвестиций в развитие производства новых изделий, внедрение новых процессов и освоение новых рынков в сочетании с инициативами по переобучению и передаче технологий);

- стратегические инвестиции; развитие человеческих ресурсов (развитие и оказание поддержки высококвалифицированной и способной адаптироваться рабочей силе, которая будет отвечать экономическим потребностям региона);

- содействие развитию сельских населенных пунктов.

Для третьей группы — слабо диверсифицированных областей или аграрно-промышленных (Северо-Казахстанская, Акмолинская, Алматинская, Жамбылская и Южно-Казахстанская) - можно выделить следующие приоритетные направления развития:

- развитие экономической деятельности в сельских районах и адаптация сельских структур (меры по обучению, экономическому

развитию сельских населенных пунктов, инвестициям в сельскохозяйственные структуры);

- диверсификация;
- привлечение инвестиций в зоны, требующие повышения занятости;
- региональная специфика (для Алматинской и Южно-Казахстанской областей характерны культурная и историческая самобытность).

Четвертую группу составляют регионы – центры развития (Астана и Алматы). Для этих регионов характерны:

- поддержка деловой активности и обучение рабочей силы;
- стратегические инвестиции; повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий; создание инфраструктуры для развития бизнеса;
- региональная специфика (для Алматы, как культурного центра).

Основными блоками региональной пространственной модернизации можно считать:

- 1)формирование региональных модулей НИС,
- 2)создание условий для модернизации промышленности,
- 3)поддержка и развитие конкурентоспособных экономических кластеров,
- 4)создание системы управления человеческими ресурсами в системе пространственной модернизации развития и расселения населения,
- 5)правовое обеспечение пространственного развития регионов.

Следует уделить особое внимание принятию базовых правовых актов, обеспечивающих эффективную региональную политику, отвечающую современным условиям.

Очевидна необходимость принятия закона «О региональной пространственной модернизации развития Республики Казахстан». В целом, региональная модернизация национальной экономики позволит обеспечить логический переход страны от современной инвестиционной фазы развития к инновационной фазе, и тем самым, будет достигнута индустриально-инновационная стадия развития Казахстана на пути к постиндустриальному обществу, характерная для среднеразвитых и отдельных развитых стран мира.

Необходимо обеспечить решение основных социально-экономических задач - таких, как достижение устойчивых темпов экономического роста при позитивных сдвигах в структуре экономики и обеспечение роста реальных доходов населения делает экономически рациональной и реализуемой стратегию структурно-технологического маневра, основанного на сценарии «активного позиционирования на рынках».

Предполагается, что структурная модель экономики Казахстана будет складываться следующим образом:

-высококонкурентоспособные экспортноориентированные производства, производства, сопряженные с экспортноориентированными отраслями;

-конкурентоспособные производства, ориентированные в основном на внутренний рынок;

-инфраструктурные отрасли, как условия развития всех других отраслей экономики;

-импорт товаров (работ, услуг), отечественное производство которых отсутствует, либо не конкурентно (см. Рисунок 1).

Разработка кластерной политики и кластерной стратегии, формируется исходя из опыта, национальной специфики кластерных политик, перечня методов и инструментов, концепции кластера и анализа факторов макросреды в Казахстане, которые учитываются при формировании государственной политики управления процессом кластеризации.

Проведенный анализ внутрикластерных связей показывает, что во всех кластерах, кроме нефтегазового машиностроения, слабым местом является научная база, нет привязки к научным учреждениям – НИИ, вузам.

Рисунок 1 - Структурная модель экономики Казахстана

Создаваемые кластеры должны отвечать следующим характеристикам: наличие конкурентной среды и в то же время кооперирование участников кластеров; географическая концентрация, специализация в одной сфере деятельности; разнообразный состав

участников; долгосрочность и открытость к инновациям. Ключевую роль в развитии кластеров должна играть частная инициатива.

Теория кластеров М. Портера основана на том, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно сконцентрированы в одном регионе, а это связано с волновой природой инноваций, распространяемых вокруг себя наиболее конкурентоспособными компаниями и затрагивающими поставщиков, потребителей и конкурентов данных компаний. В этом плане, Карагандинская область наиболее подготовлена для организации предприятий в кластер по металлургии и металлообработке, поскольку здесь сосредоточено достаточно предприятий-переработчиков, что обеспечивает не только соответствующее сотрудничество между ними, но и необходимый уровень конкуренции, ведущий, в свою очередь, к повышению качества продукции. Развивая кластер нефтегазовое машиностроение, предполагается реализовать пилотный проект на территории Западно-Казахстанской области. Основными факторами выбора данного региона является наличие мощного производственного, кадрового и научно-технического потенциала, развитость транспортной, финансовой инфраструктуры, реализация крупных инвестиционных проектов на территории данного региона и приграничье с Россией, что обеспечивает достаточный рынок сбыта машиностроительной продукции.

В результате проведенного анализа были выявлены 3 наиболее «подготовленных» направления для организации пилотных кластеров пищевой промышленности: зерноперерабатывающий - в северном, плодоовощной - в южном регионах и молочный - в Костанайской области. При этом акцент делается на углубление уровня и повышение комплексности переработки сельскохозяйственной продукции за счет модернизации производственных мощностей и увеличения объемов экспорта на внешние рынки сбыта, чему в немалой степени будет способствовать прямая и косвенная государственная поддержка сельхоз товаропроизводителей и переработчиков.

Процесс формирования кластеров не может быть краткосрочным, также он не может быть реализован только на национальном уровне. Лишь при осознании руководителями отраслевых министерств и региональными властями своей роли в этом процессе можно будет говорить о реальности достижения основной цели стратегии индустриально-инновационного развития - устойчивого развития отечественной экономики. А кластеры в этом случае, дадут как экономический, так и социальный эффект (см. Рисунок 2).

Рисунок 2 - Уровни получаемого эффекта от создания кластеров

Важная задача при регулировании экономики – выдержать определенный баланс во взаимоотношениях двух столпов экономической структуры – государства и частного бизнеса. Зарубежный опыт показал, что ключевой моделью развития экономик новых индустриальных стран стала модель органического сочетания рынка с системой косвенного государственного вмешательства.

В Казахстане основой модели станут программы развития, а также государственное экономическое регулирование хозяйственного комплекса республики. Государству необходимо активно реализовывать следующие программы: программы снижения энергоемкости предприятий; программы внедрения систем повышения эффективности организации производств; программы продвижения экспорта казахстанской продукции; программы «мягкого» лизинга оборудования для предприятий обрабатывающей промышленности; программы по покупке и трансферу технологий; научно-технологические программы.

Список использованных источников:

1. Нурмуханова Г.Ж. Формирование конкурентоспособной экономики Республики Казахстан: методологические подходы, проблемы и перспективы развития: автореферат Республика Казахстан Алматы, 2008 - 11-12 с.
2. Теоретико-методологические и практические аспекты конкурентоспособности национальной экономики. Монография / Университет международного бизнеса. – Алматы, 2007. – 272 с.
3. Конкурентоспособность национальной экономики: организационно-экономический механизм формирования казахстанской

модели. Монография / Университет международного бизнеса.– Алматы, 2006. – 224 с. (в соавторстве).

4. Жакупова Ш. Ш. Конкурентоспособность экономики Республики Казахстан: методология, оценка, механизмы: автореферат / Жакупова Ш. Ш.- Караганда, 2010.- 39-42 с.

5. Чмышенко Е.В., Лазарева О.С., Чмышенко Е.Г., Бондарчук Н.И. Теория и практика оценки конкурентоспособности. Учебное пособие / Оренбург, 2013.

6. Методологические подходы Всемирного экономического форума к оценке Глобальной конкурентоспособности // Экономика. Финансы. Исследования.-2010.- №4(8).- с. 91.- 0,6 п.л. (в соавторстве).

УДК 368.1

Современное состояние рынка имущественного страхования граждан

***Е.В. Яроцкая**, к.э.н., доцент*

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

***А.Ю. Дорофеева**, студентка*

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

Аннотация. Рынок страхования недвижимого имущества является одним из необходимых и важных для физических лиц. Он обеспечивает защиту имущественных интересов любых собственников имущества от рисков его утраты или повреждения. Тщательное изучение показателей рынка страхования недвижимого имущества способствует дальнейшей выработке выгодных предложений, как для страхователя, так и для страхующего лица.

Ключевые слова: страховой рынок, имущественное страхование, страховые премии, каналы продаж, страховые компании.

Abstract. The real estate insurance market is one of the necessary and important for individuals. It protects the property interests of any property owners against the risks of its loss or damage. Careful study of indicators of the real estate insurance market contributes to the further development of lucrative offers, both for the insured and for the insurer.

Keywords: insurance market, property insurance, insurance premiums, sales channels, insurance companies.

Страхование имущества представляет собой процесс составления и исполнения договоров, в которых страховщик обязуется за определенную плату при наступлении страхового случая возместить страхователю или

другому лицу, в пользу которого заключен договор, убытки, причиненные имуществу или иным имущественным интересам страхователя.

Целью имущественного страхования является защита граждан и компаний от рисков, способных причинить ущерб объекту их собственности [4, с. 181]. В настоящее время в России нет закона, предусматривающего обязательное страхование имущества, поэтому граждане вправе сами выбирать: страховать или не страховать свою собственность. Согласно Гражданскому кодексу РФ по договору имущественного страхования, в частности, могут быть застрахованы следующие имущественные интересы:

- 1) риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества;
- 2) риск ответственности по обязательствам, возникающим в результате причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в предусмотренных законом случаях также ответственности по договорам – риск гражданской ответственности;
- 3) риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя причинам [1].

Рынок страхования недвижимого имущества в России является одним из сегментов добровольного страхования, который развивается даже в условиях рецессии. В общей структуре страхового рынка страхование имущества граждан занимает невысокие позиции, однако это не мешает ему развиваться и улучшать свои показатели. Распределение долей страхового рынка по объему премий между его основными сегментами представлено на рисунках 1 и 2.

Рисунок 1 - Доли сегментов страхового рынка в 1 полугодии 2017 г.

Исходя из рисунков 1 и 2, можно отметить, что доля страхования имущества граждан в структуре страхового рынка не изменилась, основные изменения в структуре произошли в основном за счет роста доли

страхования жизни (в 2018 году оно превысило долю добровольного страхования имущества на 25%).

Рисунок 2 - Доли сегментов страхового рынка в 1 полугодии 2018 г.

Однако нельзя не отметить положительную тенденцию развития страхования имущества в течение последних лет, которая представлена на рисунке 3. Сегмент развивается в основном за счет направлений ипотечного страхования, классического страхования квартир и загородных строений, коробочных не кредитных продуктов и прочего имущества.

Рисунок 3 - Динамика объема премий и выплат по страхованию имущества граждан за 1 полугодие 2015-2018 гг.

Исходя из рисунка 3, можно заметить, что объем премий на протяжении исследуемого периода возрастают. В 1 полугодии 2018 г. их рост по сравнению с 1 полугодием 2015 г. составил 8917 млн. руб. (45,97%). При этом объемы выплат имели положительную тенденцию только до 2017 г., в 2018 г. они сократились на 176 млн. рублей.

Объем выплат за 1 полугодие 2018 года составил 4,1 млрд. руб., из них 253 млн. выплачено по решению суда. В течение года производятся

выплаты примерно по 255 тыс. случаев. Количество заявленных убытков за год выросло на 2 тыс., а урегулированных – на 8,8 тыс. Что говорит о положительной тенденции осуществления страховой деятельности в данном сегменте.

Таблица 1 - Требования выплат по договорам страхования имущества граждан в 1 полугодии 2015-2018 гг.

Требования выплат по договорам страхования	1 полугодие 2015 г.	1 полугодие 2016 г.	1 полугодие 2017 г.	1 полугодие 2018 г.	Относительное изменение, % (2018 г. к 2015 г.)
Заявлено, единиц	67270	96261	130006	132110	96,39
Урегулировано, единиц	60461	87295	113170	121965	101,73
Отказано, единиц	5289	11086	30317	26074	392,99

Негативным моментом для страхователей являются отказы в страховой выплате. В 1 полугодии 2016 и 2017 годов наблюдался резкий рост числа отказов (более 11 тыс. и 30317 соответственно). Однако в 1 полугодии 2018 года число отказов сократилось и составило 26 тысяч. Это говорит о строгом подходе страховщиков при разборе страховых случаев. Данные требований выплат по договорам страхования представлены в таблице 1.

В целом отмечается оживление сегмента страхования имущества, в основном за счет увеличения объемов ипотечного кредитования и продаж новых автомобилей [2]. За 1 полугодие 2018 г. страховщики имущества собрали 12,3 млрд. руб., заключив около 20 млн. договоров. Поддержку сегменту, как уже отмечалось, оказало увеличение объемов ипотечных кредитов. Зависимость страховых премий, выплат и количества договоров представлена с помощью рисунка 4.

Рисунок 4 - Динамика страховых премий и количества договоров по страхованию имущества граждан за 1 полугодие 2015-2018 гг.

Опираясь на данные рисунка 4, можно сделать вывод о том, что объем премий зависит от количества заключенных договоров страхования. Так, самое большое количество договоров было заключено в 1 полугодии 2018 году, их число составило 19,9 миллионов штук. На тот же год приходился и самый большой объем премий.

Большее количество договоров действует в Москве, Санкт-Петербурге, Свердловской и Московской областях и Республике Татарстан.

На 2017 год страхованием имущества занимались 130 компаний. Состав ТОП-10, собирающий более 85% премий, на 2018 год не изменился. Данные по лидирующим компаниям представлены в таблице 2.

Несмотря на неизменный состав лидирующих компаний, некоторые компании все же изменили свои позиции по сравнению с первым полугодием 2017 г. По данным ЦБ РФ изменения произошли у САО «ВСК» (+2 позиции), АО «АльфаСтрахование» (-1 позиция) и СПАО «РЕСО-Гарантия» (-1 позиция). Из данных таблицы можно отметить, что в 2018 год наблюдался прирост премий в каждой компании за исключением ПАО СК «Росгосстрах», однако даже при снижении объема премий ей удается остаться лидером в сегменте страхования имущества [3].

Таблица 2 - ТОП-10 компаний по страхованию имущества граждан по объему премий за 1 полугодие 2018 года

Наименование компании	Объем премий, млн. руб.	Объем выплат, млн. руб.	Кол-во заключенных договоров, млн. шт.	Динамика объема премий, млн. шт.	Средняя премия, руб.
1. ПАО СК «Росгосстрах»	6,5	1,3	2,2	-1,7	3035
2. ООО СК «Сбербанк страхование»	5,9	0,2	4,1	1,7	1426
3. ООО СК «ВТБ страхование»	4,5	0,5	1,8	0,8	2530
4. САО «ВСК»	2,3	0,3	2,5	1,2	929
5. АО «АльфаСтрахование»	1,96	0,3	5,9	0,3	335
6. СПАО «РЕСО-Гарантия»	1,6	0,6	0,6	0,004	2721
7. СПАО «Ингосстрах»	1,01	0,3	0,6	0,2	1808
8. АО «СОГАЗ»	0,7	0,1	0,3	0,008	2323
9. ООО «Зетта Страхование»	0,5	0,05	0,1	0,08	3770
10. АО «СК БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОС»	0,3	0,03	0,3	0,03	951

Осуществление страховой деятельности происходит с помощью различных каналов распространения, которые в условиях недостатка страховой культуры, недоверия к страховщикам, низких доходов населения являются основой в развитии сегмента.

Основным каналом продаж является агентский, но в течение последних лет наблюдается сокращение его доли. В 1 полугодии 2018 года агенты-физические лица собрали на 1,3 млрд. руб. меньше, чем в 1 полугодии 2017 г. Более высокими темпами развивается банковский канал, объем собранных премий через который вырос на 2,4 млрд. руб., через партнерский канал объем премий вырос на 1,2 млрд. руб. Заинтересованность страховщиков в данном сегменте выразилась в повышении комиссий. В среднем по рынку комиссионное вознаграждение выросло с 37% до 42%. Распределение премий по каналам продаж подобным образом наблюдалось и в течение первых полугодий 2016 и 2017 годов (Рис. 5).

По данным рисунка 5 видно, что агенты-физические лица занимают большую долю в распределении премий, несмотря на то, что со временем она сокращается. Кроме того наблюдается сокращение доли прямых продаж (0,15%) и прочих посредников (0,17%).

Рисунок 5 - Распределение премий по каналам продаж за 1 полугодие 2016-2017 гг.

Количество премий, принесенных кредитными организациями, увеличилось на 1,5%. Это можно объяснить простотой заключения договора страхования домашнего имущества и недвижимости (не требуется предстрахового осмотра), чем и пользуются банковские страховщики.

Сегмент страхования имущества граждан будет расти и в следующие годы. Страховщики заинтересованы в его развитии, т.к. убыточность невысокая. Росту продаж будут способствовать высокие цены на недвижимость (самостоятельное восстановление или покупка нового жилья в случае утраты доступны 2-3% населения), увеличение числа

ипотечных кредитов, дальнейшее распространение недорогих коробочных продуктов, в том числе краткосрочных. Положительная динамика по количеству договоров ожидается и в сегменте страхования мобильных устройств.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) Статья 929. Договор имущественного страхования // СПС Консультант Плюс.

2. Григорьева В.Н., Кузбагарова А.Н., Шахова В.В. Страхование право: учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 423 с.

3. Савченко Т.К. Агрострахование – важный инструмент поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях замещения импорта продовольствия// Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации 2015. С. 209-212.

4. Савченко Т.К. Проблемы развития страхового бизнеса// Смоленский регион: проблемы развития и управления сборник научных статей. Составители: Герасимов В.Н., Майоров В.Г., Винокуров А.И., Метальникова Н.А.. 2010. С. 291-293.

5. Яроцкая Е.В., Строганова П.В. Кредитный риск и методы его минимизации// Управление устойчивым развитием сельских территорий региона. Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 652-655.

6. Яроцкая Е.В. Бюджетирование - инновационная технология в современных условиях// Инновации: бизнес. образование. Материалы международной научно-практической конференции. Смоленский институт бизнеса и предпринимательства. НОУ ВПО «Смоленский институт бизнеса и предпринимательства». 2014. С. 109-115.

7. Материалы Национального рейтингового агентства. – URL.: <http://www.ra-national.ru/> (дата обращения 13.03.2019).

8. Материалы Центрального банка Российской Федерации. – URL.: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения 13.03.2019).

Секция 5. Экономико-правовое регулирование предпринимательской деятельности

УДК 347

Использование исключительного права субъекта хозяйствования

*В.В. Бессарабова, ст. преподаватель
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика Беларусь*

Аннотация. В статье автор обращается к правовым вопросам использования субъектами хозяйствования своего исключительного права в деятельности коммерческих и некоммерческих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Анализируются условия лицензионного договора, который является наиболее распространенной формой обязательственных отношений по использованию результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, а также иных договоров о передаче исключительных и неисключительных прав.

Ключевые слова: исключительное право, интеллектуальная собственность, исключительная лицензия.

Abstract. In article the author addresses legal questions of use by subjects of managing of the exclusive right in activity of commercial and non-profit legal entities and individual entrepreneurs. Conditions of the license contract which is the most common form of the obligations relations on use of results of intellectual activity and means of individualization and also other contracts on transfer of the exclusive and non-exclusive rights are analyzed.

Keywords: exclusive right, intellectual property, exclusive license.

Интеллектуальные права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации включают:

- исключительное право, выделенное в самостоятельную категорию гражданских прав русским цивилистом Шершеневичем Г.Ф. и являющееся имущественным правом [5, с. 307];
- личные неимущественные права, как права, возникающие по поводу нематериальных (духовных) благ (в системе англо-саксонского права личные неимущественные права называют *moral rights* – моральные права);
- иные права, включая право следования, право доступа и другие права [2, ст. 1266].

Исключительное право для граждан или юридических лиц означает возможность использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом. Другие лица, по общему правилу не могут использовать соответствующие результаты или средства без согласия правообладателя. Исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации может принадлежать одному лицу или нескольким лицам совместно.

Ограничения исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и на средства индивидуализации, в том числе в случае, когда использование результатов интеллектуальной деятельности допускается без согласия правообладателей, но с сохранением за ними права на вознаграждение, устанавливаются Гражданским кодексом Российской Федерации (далее ГК РФ) [2]. Указанные ограничения устанавливаются при условии, что они не наносят неоправданный ущерб обычному использованию результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации и не ущемляют необоснованным образом законные интересы правообладателей (ст. 1229 ГК РФ).

В случаях, предусмотренных ГК РФ, исключительное право признается и охраняется при условии государственной регистрации результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. В таких случаях отчуждение исключительного права, залог этого права и предоставление права использования такого результата или такого средства по договору, а равно и переход исключительного права без договора, также подлежат государственной регистрации [3, ст. 88].

Несоблюдение требования о государственной регистрации договора об отчуждении исключительного права либо договора о предоставлении другому лицу права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации влечет недействительность соответствующего договора. При несоблюдении требования о государственной регистрации перехода исключительного права без договора такой переход считается несостоявшимся [5, ст. 208].

В случаях, предусмотренных ГК РФ, государственная регистрация результата интеллектуальной деятельности может быть осуществлена по желанию правообладателя (ст. 1232 ГК РФ).

Правообладатель может распорядиться принадлежащим ему исключительным правом любым не противоречащим закону и существу такого исключительного права способом, в том числе путем его отчуждения по договору другому лицу (договор об отчуждении исключительного права). Также возможно предоставление другому лицу права использования соответствующих результатов интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации в установленных договором

пределах (лицензионный договор). Заключение лицензионного договора не влечет за собой переход исключительного права к лицензиату.

Условия договора об отчуждении исключительного права или лицензионного договора, ограничивающие право гражданина создавать результаты интеллектуальной деятельности определенного рода или в определенной области интеллектуальной деятельности либо отчуждать исключительное право на такие результаты другим лицам, ничтожны (ст. 1233 ГК РФ).

В зависимости от полноты использования передаваемого исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации ГК РФ различает: договор об отчуждении исключительного права (ст. 1234 ГК РФ) и лицензионный договор (ст. 1235 ГК РФ), от лат. *licentia* – право, разрешение [4, с. 399].

По договору об отчуждении исключительного права одна сторона (правообладатель) передает или обязуется передать принадлежащее ей исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации в полном объеме другой стороне (приобретателю). Договор об отчуждении исключительного права заключается в письменной форме и подлежит государственной регистрации. Несоблюдение письменной формы или требования о государственной регистрации влечет недействительность договора.

По договору об отчуждении исключительного права приобретатель обязуется уплатить правообладателю предусмотренное договором вознаграждение, если договором не предусмотрено иное. При отсутствии в возмездном договоре об отчуждении исключительного права условия о размере вознаграждения или порядке его определения договор считается незаключенным (ст. 1234 ГК РФ).

Лицензионный договор является наиболее распространенной формой обязательственных отношений по использованию результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации. По лицензионному договору одна сторона – обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования такого результата или такого средства в предусмотренных договором пределах. Лицензиат может использовать результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации только в пределах тех прав и теми способами, которые предусмотрены лицензионным договором. Право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации, прямо не указанное в лицензионном договоре, не считается предоставленным лицензиату.

Предметом лицензионного договора являются исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или средство

индивидуализации. Лицензионный договор заключается в письменной форме, если ГК РФ не предусмотрено иное, и подлежит государственной регистрации (ст. 1235 ГК РФ).

ГК РФ предусматривает следующие случаи обязательной государственной регистрации лицензионного договора:

1) принудительной простой (неисключительной) лицензии на изобретение, полезную модель или промышленный образец (ст. 1362 ГК РФ);

2) о предоставлении права использования изобретения, полезной модели или промышленного образца (ст. 1369 ГК РФ);

3) о предоставлении права использования топологии интегральной микросхемы, если сама топология была зарегистрирована (ст. 1460 ГК РФ);

4) о распоряжении исключительным правом на товарный знак (ст. 1490 ГК РФ).

Государственную регистрацию лицензионного договора осуществляет федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности - Роспатент. Несоблюдение письменной формы или требования о государственной регистрации влечет за собой недействительность лицензионного договора.

Срок, на который заключается лицензионный договор, не может превышать срок действия исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации. В случае, когда в лицензионном договоре срок его действия не определен, договор считается заключенным на пять лет, если ГК РФ не предусмотрено иное. В случае прекращения исключительного права лицензионный договор прекращается.

Лицензионный договор, как и договор об отчуждении исключительного права, может быть возмездным или безвозмездным (ст. 1235 ГК РФ).

Закон выделяет следующие виды лицензионных договоров:

- лицензионный договор, предусматривающий предоставление лицензиату права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации с сохранением за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам (простая (неисключительная) лицензия);

- лицензионный договор, предусматривающий предоставление лицензиату права использования такого результата или средства без сохранения за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам (исключительная лицензия).

Если лицензионным договором не предусмотрено иное, лицензия предполагается простой (неисключительной). В одном лицензионном договоре в отношении различных способов использования результата

интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации могут содержаться условия, предусмотренные для лицензионных договоров разных видов (ст. 1236 ГК РФ).

Разновидностью лицензионного договора является сублицензионный договор. При письменном согласии лицензиара лицензиат может по договору предоставить право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации другому лицу. По такому договору сублицензиату могут быть предоставлены права использования такого результата или средства только в пределах тех прав и тех способов использования, которые предусмотрены лицензионным договором для лицензиата.

Срок сублицензионного договора не может превышать срок лицензионного договора. Сублицензионный договор, заключенный на срок, превышающий срок действия лицензионного договора, считается заключенным только на срок действия лицензионного договора. Ответственность перед лицензиаром за действия сублицензиата несет лицензиат, если лицензионным договором не предусмотрено иное (ст. 1238 ГК РФ).

Понятие «принудительная лицензия», впервые введенное в ГК РФ, означает, что суд в случаях, предусмотренных ГК РФ, имеет право по требованию заинтересованного лица принять решение о предоставлении этому лицу на указанных в решении суда условиях права использования результата интеллектуальной деятельности, исключительное право на который принадлежит другому лицу (ст. 1239 ГК РФ).

Такие случаи предусмотрены: для изобретений, полезных моделей или промышленных образцов (ст. 1362 ГК РФ), для селекционных достижений (ст. 1423 ГК РФ). Следует отметить, что принудительная лицензия в отношении секретного изобретения не предоставляется (ст. 1405 ГК РФ).

Суд может принять решение о предоставлении принудительной простой (неисключительной) лицензии на изобретение, полезную модель или промышленный образец, если изобретение или промышленный образец не используется или недостаточно используется патентообладателем в течение четырех лет со дня выдачи патента, а полезная модель – в течение трех лет со дня выдачи патента, что приводит к недостаточному предложению соответствующих товаров, работ или услуг на рынке. При этом обязательным условием обращения в суд является отказ патентообладателя от заключения лицензионного договора с лицом, обратившимся в суд с иском к нему о предоставлении принудительной простой (неисключительной) лицензии.

Суд принимает решение о предоставлении принудительной лицензии и об условиях ее предоставления в случае, если патентообладатель не докажет, что неиспользование или недостаточное использование им

изобретения, полезной модели или промышленного образца обусловлено уважительными причинами. Являются ли указанные патентообладателем причины уважительными, суд решает в каждом конкретном случае.

Действие принудительной простой (неисключительной) лицензии может быть прекращено в судебном порядке по иску патентообладателя, если обстоятельства, обусловившие предоставление такой лицензии, перестанут существовать и их возникновение вновь маловероятно. В этом случае суд устанавливает срок и порядок прекращения принудительной простой (неисключительной) лицензии и возникших в связи с получением этой лицензии прав (ст. 1362 ГК РФ).

Суд может принять решение о предоставлении принудительной простой (неисключительной) лицензии на селекционное достижение в случае, если по истечении трех лет со дня выдачи патента на селекционное достижение любое лицо, желающее и готовое использовать селекционное достижение, при отказе патентообладателя от заключения лицензионного договора на производство или реализацию семян, племенного материала, обратится в суд с иском к патентообладателю о предоставлении принудительной простой (неисключительной) лицензии на использование такого селекционного достижения. В исковых требованиях это лицо должно указать предлагаемые им условия предоставления ему такой лицензии, в том числе объем использования селекционного достижения, размер, порядок и сроки платежей. Если патентообладатель не докажет, что имеются уважительные причины, препятствующие предоставлению истцу права использования соответствующего селекционного достижения, суд принимает решение о предоставлении указанной лицензии и об условиях ее предоставления (ст. 1423 ГК РФ).

Переход исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации к другому лицу без заключения договора с правообладателем допускается в случаях и по основаниям, которые установлены законом, в том числе в порядке универсального правопреемства (при наследовании или реорганизации юридического лица), а также при обращении взыскания на имущество правообладателя (ст. 1241 ГК РФ).

Список использованных источников:

1. Автоматизация управления интеллектуальными правами в глобальных компьютерных сетях / А.П. Якимахо, В.В. Бессарабова // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 2. – С. 208-209.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ, в ред. Федерального закона от 23.05.2018 г. № 116-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 25.12.2006, № 51(1ч.), ст. 5496.

3. Менеджмент интеллектуальной собственности: учебное пособие / Н.В. Тихомирова, А.П. Якимахо, С.Н. Мальченко, Е.Л. Герасимов, В.В. Бессарабова. – М.: НП «Центр развития современных образовательных технологий», 2010. – 390 с.

4. Толковый словарь иноязычных слов. – М.: Рус. яз., 1998. – С. 399.

5. Шершеневич, Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – 6-е изд. – Спб., 1907. – С. 307.

УДК 347.12

Предпосылки решения вопроса об отраслевой принадлежности правового регулирования предпринимательской деятельности

***С. С. Вабищевич**, к.ю.н., доцент*

Международный университет «МИТСО», Республика Беларусь

Аннотация. В статье затрагиваются проблема дуализма частного права и проблема отраслевой самостоятельности предпринимательского права. Особое внимание уделяется зависимости между развитием хозяйственно-правовой мысли и объективно существующими политико-экономическими и идеологическими факторами.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, экономическая система, частное право, публичное право, дуализм, предпринимательское право.

Abstract. The article addresses the problem of dualism of private law and the problem of industrial self-sufficiency business law. Special attention is paid to dependencies between development of economic-legal thought and objectively existing political, economic and ideological factors.

Keywords: business activities, economic system, private law, public law, dualism, business law.

Переход в 90-е годы к новой экономической системе, предопределивший в том числе закрепление права на осуществление предпринимательской деятельности, формирование ее правовой основы посредством принятия многочисленных, разрозненных нормативных правовых актов, с неизбежностью поставил вопросы о преемственности хозяйственного и предпринимательского права, о соотношении предпринимательского права и предпринимательского законодательства, об отраслевой принадлежности норм, регулирующих отношения с участием предпринимателей, и т.д. В стремлении подтвердить некоторую преемственность в теоретическом осмыслении качественных и количественных изменений общественных отношений ученые,

исследовавшие эти проблемы, стали использовать словосочетание «предпринимательское (хозяйственное) право».

Сторонники так называемой «цивилистической концепции» правового регулирования предпринимательских отношений предпочитают формально-логический способ отрицания значения ранее сформулированных суждений, рассматривая их исключительно как результат советской системы.

Современная концепция предпринимательского права основывается на попытках обоснования либо единства общественных отношений, которые складываются в сфере предпринимательства («единство хозяйственных отношений не нарушается, а, наоборот, укрепляется тем, что они построены на сочетании горизонтальных и вертикальных связей» [10, с. 16]), регулируются нормами, образующими самостоятельную отрасль права и способными составить специальный кодифицированный акт, либо комплексного характера данной отрасли права [2, с. 32], либо отнесения ее к отраслям права второго уровня [7, с. 33].

Во втором случае отмечается тенденция перерастания комплексной отрасли предпринимательского права в самостоятельную отрасль [7, с. 15]. Не ставя перед собой цели анализа современных представлений об отраслевой принадлежности всей совокупности норм, регулирующих отношения с участием предпринимателей, тем более, что он уже неоднократно проводился в литературе, в том числе в одной из наших работ [3, с. 138–179], отметим лишь непрекращающийся характер обсуждения проблем формирования правовой основы рыночных отношений.

Подобно тому, как советская концепция хозяйственного права демонстрировала стойкую жизнеспособность на протяжении всего советского периода нашей истории, современная дискуссия о предпринимательском праве, дополняемая дискуссиями о самостоятельности коммерческого, торгового права как объективного права, не взирая на неизменную, имеющую под собой серьезную основу, критику со стороны, как правило, представителей цивилистики, не теряет своей остроты. При этом не всегда разграничивается проблема так называемого дуализма частного права как единой системы и проблема хозяйственного права, которая находится в плоскости, противоположной праву частному.

Неужели все причины кроются в консерватизме мышления ее участников? Безусловно, нет. Дело в том, что в рамках соответствующих научных исследований с самого начала предпринимаются попытки решения таких сложных вопросов, как соотношение общества и государства, права и экономики, грань между публичным и частным в праве, сущность и содержание экономической политики государства, влияние экономических закономерностей на всю систему общественных

отношений и т.д. Но почему же на протяжении стольких десятилетий они не решены? Потому что ни одна отрасль юридической науки самостоятельно ответить на эти вопросы не в состоянии. Право способно лишь предложить наиболее совершенную правовую форму решения того или иного вопроса, но содержание этого решения находится в совершенно иных сферах. Не случайно в юридической литературе разрабатывается так называемая торговая теория объективного права, в соответствии с которой в основе права лежит идея торговли, рынка, мены или распределения. По мнению В. А. Белова, «право представляет собой своеобразный «прейскурант», который соединяет в себе, с одной стороны, исходящее от субъекта правотворчества и адресованное субъектам права предложение «товаров» – разнообразных юридических способностей и возможностей – за некую «плату» или бесплатно, с другой – предъявляемый субъектом правотворчества спрос на «товары», которые способны предложить субъекты права, с указанием требуемой «платы» [1, с. 22].

Обозначенные выше вопросы должны сначала получить свое разрешение на уровне общественного сознания. Но в этом случае необходимо помнить, что «право «живет» в обществе и всегда несовершенно и несправедливо настолько, насколько несовершенно и несправедливо само общество» [5, с. 329].

Проводя грань между публичным и частным, нужно учитывать, в первую очередь, готовность общества к юридизации жизненных отношений на основе презумпции частного интереса. Отрицательные результаты искусственного формирования рынка в России и Республике Беларусь в условиях низкой экономической культуры неоднократно отмечались в научной литературе: «Экономика создает условия реального движения общества. Но общество должно сначала быть обществом, а делает его таковым именно культурная идентичность, дающая дом души, ощущение корней, принадлежности традиции, придающих человеческому существованию смысл и преемственность» [9, с. 282].

Современное общество вынуждено существовать в им же созданных условиях глобализации, продовольственных и финансовых кризисов, большого разрыва между богатыми и бедными, недостатка энергоресурсов, загрязнения окружающей среды, которое, в свою очередь, становится причиной многочисленных природных катаклизмов. В этих условиях саморегулирование рынка «обречено» дополняться государственным управлением, для чего, необходима продуманная, внутренне последовательная, учитывающая все исторические, психологические, национальные факторы концепция, в которой нет места конкуренции между государственным аппаратом и внутренним частным рынком, нарушению государством им же провозглашенных прав, возможностям достижения исключительно собственных целей государства, а также возможностям объединения частных и

государственных капиталов и интересов.

Решение этих задач напрямую зависит от уровня общественного сознания, определяемого состоянием нашего подсознания. На формирование последнего сильнейшее влияние оказали длительный период, в течение которого страна в силу исторических причин относилась к аграрным, закрепление за традицией статуса высшей ценности, длительный приоритет роли государства в экономической сфере, патернализм советского государства, сформировавший уверенность в гарантии получения вознаграждения независимо от результатов труда, практиковавший «раздачу премий посредственности» [8, с. 252], дискретный характер неоднократно происходивших изменений социальных, экономических и политических установок.

Современное общество, имея в основе своего формирования опыт отсутствия национальной государственности, этап распада абсолютной власти в Российской империи, период открытой критики негативных сторон социализма, вынуждено «вспомнить» о системе цивилизационных ценностей, среди которых на первое место неизбежно выходят вера и нравственность. Не имея духовной основы, ни одна сфера научного познания не сможет дать адекватный реальности ответ на перечисленные выше вопросы. Поляков А. В., указывая на возможность духовной интерпретации (применительно к сложности и противоречивости русской культуры) отмечает, что «острое духовное зрение заменяет ненадежный научный инструментарий» [5, с. 314].

На новом этапе развития права следует пристальное внимание уделить обратной связи между правовой мыслью и общественным сознанием, основывающимся на накопленном социальном опыте, между правовой формой и существующими противоречиями культурной среды. «Многолетняя работа над самыми жгучими вопросами гражданского права, писал еще в 1917 г. И. А. Покровский, привела <...> уже давно к тому убеждению, что все эти вопросы теснейшим образом связаны с основными вопросами философии права вообще. Больно чувствовалось, насколько мы, юристы-цивилисты, не сознаем этого и насколько при решении наших крупнейших вопросов мы идем беспринципно и наугад. Воспитанные на «позитивистской» боязни перед всяким подобием «метафизических естественно-правовых фантазий», погруженные в повседневную и кропотливую догматическую работу, мы окончательно отвыкли от широкой теоретической трактовки наших проблем и потеряли всякую связь с глубокими идейными течениями нашего времени» [6, с. 8].

Именно в условиях такого подхода правовая наука сможет решать вопрос об отраслевом разделении самого правового регулирования предпринимательской деятельности.

Список использованных источников:

1. Белов В. А. К созданию торговой теории права / В. А. Белов // Законодательство. – 2018. – № 2. – С. 22–34.
2. Белых В. С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России / В. С. Белых. – М. : Проспект, 2010. – 432 с.
3. Вабищевич С. С. Предпринимательское право: состояние и перспективы развития предпринимательской деятельности: в 2 т. / С. С. Вабищевич. – Минск Молодежное, 2008. – Т. 1. – 498 с.
4. Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебник: в 2 т. / Под ред. О. М. Олейник. – М. : Юристъ, 1999. – Т. 1. – 727 с.
5. Поляков А. В. Общая теория права. Курс лекций / А. В. Поляков. – СПб.: Юрид. центр. Пресс, 2001. – 642 с.
6. Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права / И. А. Покровский (Серия «Классика российской цивилистики»). – Изд. 3-е, стереотип. – М. : Статут, 2001. – 353 с.
7. Российское предпринимательское право: Учебник / Отв. ред. И. В. Ершова, Г. Д. Отнюкова. – М.: Проспект, 2010. – 1064 с.
8. Сорокин П. Проблема социального равенства / Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество / Общ. ред., сост. и предисл. А. Ю. Согомонов. Пер. с англ. – М. : Политиздат, 1992. – 543 с.
9. Тульчинский Г. Л. Империя и свобода: итоги и перспективы постсоветского духовного опыта // Перспективы метафизики: классическая и неклассическая метафизика на рубеже веков / Под ред. Г. Л. Тульчинского, М. С. Уварова. – СПб. : Алетейя, 2000. – 415 с.
10. Хозяйственное право: Учебник / Под ред. В. К. Мамутова. – Киев : Юринком Интер, 2002. – 912 с.

УДК336.71

К вопросу об экономической безопасности Оренбургской области

***И.А. Вискова**, к.э.н., доцент
Оренбургский ГАУ, Россия*

Аннотация: В статье анализируются составляющие экономической безопасности с точки зрения человеческого капитала. Дается характеристика человеческого капитала Оренбургской области.

Ключевые слова: экономическая безопасность, человеческий капитал

Abstract: The article analyzes the components of economic security in terms of human capital. The characteristic of the human capital of the Orenburg region is given

Keywords: economic security, human capital.

Вопросы экономической безопасности стали актуальны для нашей страны с 1996 года, а именно, с момента подписания Указа Президента №608 «Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (основные положения), получившая продолжение в «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2030 года (Указ Президента №683 от 31.12.2015г).

Человеческий капитал является одной из основных составляющих системы безопасности в целом для страны, так и для конкретного региона. Именно поэтому, вопросы роли человеческого капитала, как фактора эффективного управления и ключевого элемента экономической безопасности имеют актуальное значение, поскольку именно он является основополагающим богатством, способного обеспечить стабильное и эффективное развитие, а так же конкурентоспособность государства (региона, хозяйствующего субъекта)

Человеческий капитал это не только интеллектуальный потенциал человека, но и его здоровье, навыки, способности, мотивации, которые способствуют росту производительности труда, а соответственно и росту доходов в форме заработной платы, ренты, дивидендов и т.д.[1,4]

С точки зрения системного подхода человеческий капитал должен воспроизводиться, при этом качество его должно постоянно улучшаться в соответствии с требованиями современного высокотехнологичного производства.

Институциональный подход рассматривает население как носителя системы неформальных институтов, а именно хозяйственных моделей или образцов хозяйственного поведения индивидов, с точки зрения жизненной траектории.

Наличие необходимых ресурсов для безопасного функционирования социально-экономической системы региона - это суть ресурсного подхода к оценке человеческого капитала.

Такие на первый взгляд разные подходы к оценке человеческого капитала с позиции экономической безопасности и эффективного функционирования социально-экономической системы региона, обосновывают необходимость решения ряда вопросов, связанных с воспроизводством народонаселения региона, закрепления человеческого капитала на местах своего рождения, а для наиболее талантливых и амбициозных личностей возможностей развития и общественного признания.

Оренбуржье – это уникальный геополитический регион.

Он был всегда очень привлекателен для мигрантов с Центральной Азии, из таких государств как Узбекистан, Таджикистан, Киргизия, За

2015-2016г.г. число прибывших в область составило 110691 человек, выбывших – 93962 человек.

Прибывшие в область мигранты занимают ниши в торговле (38%), строительстве (30%), транспорте (10%)[2].

Складывается парадоксальная ситуация, при которой происходит отток местных высокообразованных трудовых ресурсов, обладающим высоким профессионализмом и замещение его на низко квалифицированных работников с порой чуждым нам мировоззрением и мотивацией. При этом незнание российского законодательства, отсутствие достаточного профессионального уровня прибывших мигрантов, приводят к увеличению частоты правонарушений, что в свою очередь способствует увеличению рисков возникновения угроз благополучию области.

Согласно данным службы занятости в Оренбургской области сохраняется устойчивая тенденция потребности на инженерные, медицинские и педагогические специальности, при сохранении переизбытка специалистов с экономическим и юридическим образованием.

Такая непростая ситуация свидетельствует о том, что необходима четкая скоординированная и последовательная политика Правительства Оренбургской области в сфере науки и образования, с целью повышения потенциала человеческого капитала.

Экономические выгоды общества от этого очевидны, что во- первых это скажется на росте производительности труда. Зарубежные исследователи подсчитали, что повышение среднего уровня образования рабочей силы способствует ежегодному приросту производительности труда на 20%[2].

Во-вторых, с состоянием человеческого капитала общества, который определяется в первую очередь именно образовательным уровнем населения, очень тесно связана конкурентоспособность региональной экономики, определяющая перспективы его развития. Сами знания быстро устаревают; но более образованные и квалифицированные люди способны быстрее переучиваться, осваивать принципиально новые технологии — и это обстоятельство в век инновационной и цифровой экономики становится решающим. По некоторым оценкам, в развитых странах повышение продолжительности образования на один год ведет к увеличению валового внутреннего продукта (ВВП) на 5–15%

В-третьих, рост образовательного уровня способствует снижению безработицы, поскольку образование является основой социальной защищенности и устойчивости на рынке труда: такие работники мобильны, быстро и самостоятельно трудоустраиваются, могут организовать собственный бизнес[4].

Образованные люди менее восприимчивы к идеям экстремизма и тоталитаризма, что гарантирует обществу социальную стабильность и предсказуемость, снижает общий уровень преступности.

В настоящее время рынок труда Оренбургской области характеризуется избыточным предложением со стороны специалистов с высшим образованием. В результате чего эти специалисты переходят в профессиональные ниши, не требующие высокого уровня профессиональной квалификации, а вложения в интеллектуальный потенциал отдельно взятого человека имеет отрицательную эффективность.

Более того, в период после трудоустройства, руководители неохотно участвуют в программах подготовки и переподготовки кадров предлагаемых ВУЗами для повышения квалификации и обучения работников реального сектора экономики и сферы услуг. По данным ИДПО Оренбургского ГАУ за последние 5 лет за счет предприятия повысили свою квалификацию лишь 20% специалистов реального сектора, хотя ежегодная потребность в повышении квалификации испытывают до 40% работников[2,3].

Характеризуя состояние кадрового капитала Оренбургской области можно резюмировать:

- работодатели диктуют условия занятости, предъявляют высокие уровень требований к специалистам, оставляют низким уровень оплаты труда в регионе, отдавая предпочтение при трудоустройстве родственникам уже трудоустроенных сотрудников;

- отсутствие у выпускников ВУЗов первичного опыта работы на момент трудоустройства в следствии невозможности организации полноценных производственных практик;

- отсутствуют источники удовлетворения спроса на рабочие специальности среди местного населения и как следствие усиление миграционных процессов со стороны Азиатских стран и как следствие повышение рисков социальной напряженности.

Все эти доводы говорят в пользу инвестиций в человеческие ресурсы, как гаранта долгосрочного фактора конкурентоспособности и выживания региона.

Список использованных источников:

1. Алексеенко, М.А. Трудовая миграция Российской Федерации на примере оренбургской области: современное состояние и прогнозирование// М.А. Алексеенко // Вестник АГУ, выпуск2(210),2018 – С. 15-20.

2. Макарова, И.Н. Роль человеческого капитала в системе экономической безопасности региона / И.Н. Макарова, И.А. Печепав// Российское предпринимательство, том 19, №12.-2018 – С. 37-39.

3. Карзаева, Н.Н. Индикаторы кадровой безопасности хозяйствующего субъекта/ Н.Н. Карзаева, Н.Ю. Трясцина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – № 8. – С. 178-181

4. Шаркова, А.В. Проблемы оценки эффективности государственных решений в области инновационного развития/ А.В.Шаркова // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 4(60). – С. 38-4

УДК 338.2

Риски, вызовы и угрозы экономической безопасности: их взаимосвязь и взаимовлияние

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

Аннотация. Нормативным документом стратегического планирования, определяющим основные направления и задачи государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности, является «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». Вопросы обеспечения экономической безопасности, в настоящее время, актуальны как на макроуровне, так и на уровне конкретного экономического субъекта. Решению проблемы обеспечения экономической безопасности на микроуровне, по нашему мнению, способствовала бы разработка официальных рекомендаций, направленных на определение взаимосвязи, взаимовлияния угроз и вызовов, как факторов предотвращения рисков экономической деятельности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, риск, вызовы, угрозы, внутренний контроль

Abstract. The normative document of strategic planning, defining the main directions and tasks of the state policy in the sphere of economic security, is the "Strategy of economic security of the Russian Federation for the period up to 2030". The issues of economic security are currently relevant both at the macro level and at the level of a particular economic entity. In our opinion, the solution of the problem of ensuring economic security at the micro level would be facilitated by the development of official recommendations aimed at determining the relationship, interaction of threats and challenges as factors for preventing the risks of economic activity.

Keywords: economic security, risks, challenges, threats, internal control

Вопросы обеспечения безопасности страны всегда являлись одними из приоритетных направлений единой государственной политики и

определяются системой мер экономического, политического, организационного и иного характера, способных реагировать на угрозы жизненно важным интересам личности, общества и государства.

5 марта 1992 г. в России впервые был принят Закон № 2446-І «О безопасности», который провозгласил правовые основы обеспечения безопасности личности, общества и государства, систему безопасности и ее функции, порядок организации и финансирования органов обеспечения безопасности, а также контроля и надзора за законностью их деятельности.

В целях консолидации усилий федеральных и региональных органов государственной власти, организаций и граждан РФ по обеспечению национальных интересов и безопасности Указом Президента Российской Федерации от 17.12.1997 г. № 1300 была утверждена «Концепцию национальной безопасности Российской Федерации» которая закрепила официальную систему взглядов на обеспечение в РФ безопасности личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз во всех сферах жизнедеятельности.

Составной частью системы национальной безопасности является экономическая безопасность, которая в целом и ориентирована на реализацию осуществляемых в Российской Федерации экономических преобразований. В 1996 г. Президент утвердил Концепцию национальной безопасности. В этом же году Указом Президента РФ № 608 утверждена «Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения)» и принято Постановление Правительства РФ № 1569 «О первоочередных мерах по реализации Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)».

Таким образом, сформировалась параллель двух концепций обеспечения национальной и экономической безопасности государства. Экономическая безопасность является ядром общей системы национальной безопасности и входит в число её главных приоритетов [4, с.43].

Новые вызовы в политическом, экономическом и мировом порядке способствовали усилению мер и обозначению приоритетных направлений, на которые должна быть нацелена вся система национальной, в том числе и экономической, безопасности. Новой вехой развития в нормативно-правовом обеспечении безопасности являются Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ, заменяет тот, который был введен в действие в 1992г. и «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» утвержденная Указом Президента РФ от 13.05.2017 № 208. Закон «О безопасности» 2010 года уточняет принципы и раскрывает содержание деятельности по обеспечению безопасности, расширяет функции органов государственной власти по обеспечению безопасности.

Предметом более пристального нашего исследования будет выступать Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года (Далее – Стратегия), которая является нормативным документом стратегического планирования и определяет основные направления и задачи государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности [1].

Основная концептуальная мысль рассматриваемой Стратегии заключается в обеспечении экономической безопасности через защищенность от внешних и внутренних угроз. Национальная экономическая безопасность в Стратегии определена как: «состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации» [1]. Под угрозой экономической безопасности понимается совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере [1]. Таким образом, угроза экономической безопасности это сложившаяся совокупность, т.е. это то, что уже имеет место быть, то, что возникло и то, вследствие чего возможно возникновение ущерба.

Предпосылкой возникновения угроз являются вызовы экономической безопасности. В Стратегии вызовы экономической безопасности, трактуются как: «совокупности факторов способных при определенных условиях привести к возникновению угроз экономической безопасности» [1]. Поэтому вызовы экономической безопасности можно рассматривать как первоначальную категорию по отношению к угрозам.

В Стратегии определено еще одно понятие «риск в области экономической безопасности» - возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере в связи с реализацией угрозы экономической безопасности. Риски в области экономической безопасности рассматриваются в tandem реализации угроз, и можно утверждать что риски, в трактовке Стратегии это следствие возникших угроз.

Взаимосвязь категорий угрозы, вызовы и риски в трактовке Стратегии представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 - Взаимосвязь категорий угрозы, вызовы и риски

В ряде научных работ вопросы соотношений данных понятий исследованы достаточно подробно [5].

Понятия «опасность», «вызов», «угроза», «риск» не обозначают никакие конкретные материальные явления. Все они предстают как геокультурный феномен, представляющий в превращенной форме правила запрета через объективно существующую и осознанную возможность причинить деятельностью какого-либо субъекта неприемлемый ущерб, деформацию, травму цели, идеала, ценностей, интересов человека, семьи, общества, государства, цивилизации. И все они привязаны к некоторому классу ситуаций (жизненных, промышленно-производственных, политических и пр.), в которых может произойти то или иное негативное явление [2, с. 6].

Поскольку опасность может быть вызвана любыми явлениями, полагаем, что обеспечение безопасности, в частности экономической безопасности, может быть действительно эффективным только лишь в условиях системного подхода.

Современные исследователи экономической безопасности выделяют основные проблемы, которые призвана решить система экономической безопасности:

- идентификации рискованных ситуаций в целях принятия обоснованных оперативных, тактических и стратегических управленческих решений;
- разработка методики управления рисковыми ситуациями в системе экономической безопасности в целях получения синергетического эффекта от управленческого, финансового и налогового учета, контроллинга рисков, управления активами и обязательствами, эффективностью резервной системы субъекта правоотношения;
- организация управления рисковыми ситуациями в системе экономической безопасности посредством разделения рисков по их видам и укрупненным группам с выделением центров ответственности, определение угроз и вызовов на начальном этапе как важнейшего элемента формирования рисков, расчет вероятностей с использованием фракталов пространства и времени [7, с.2-3].

Данный подход мы можем рассматривать как концептуальный, требующий развития теории и практики управления рисками, выступающими следствием угроз и вызовов в их симбиозе.

По мнению профессора Воронкова А.Н. основой методологического подхода к решению проблемы противодействия стратегическим рискам экономической безопасности Российской Федерации можно считать интегрированные понятия таких научных теорий, как: теории систем, теории экономического анализа, исследования операций, экономической кибернетики и прогностики. Это предположение базируется на том, что в основе каждой из них лежит экономическая система [3, с.12].

При этом основной информационной составляющей экономической системы на макроуровне выступает весь массив статистических данных, а на микроуровне данные которые аккумулируются в бухгалтерской финансовой отчетности экономического субъекта.

Если говорить об экономической безопасности на микроуровне, т.е. на уровне экономических субъектов, то организацию системы экономической безопасности должен обеспечить его руководитель. На сегодняшний день отсутствуют какие-либо нормативные документы, определяющие методические подходы к организации данной системы. Вместе с тем, определенную роль в обеспечении системы экономической безопасности хозяйствующих субъектов выполняет внутренний контроль. Эффективность функционирования системы внутреннего контроля, определяется, в том числе, возможностью выявления потенциальных рисков хозяйственной деятельности и своевременного предотвращения их возникновения [6, с. 176].

Таким образом, обеспечение экономической безопасности на уровне хозяйствующих субъектов актуализирует целый пласт проблем связанных с идентификацией угроз, вызовов и как следствие снижение рисков путем разработки эффективных мероприятий на уровне экономических субъектов. В значительной мере решению данной проблемы на микроуровне способствовала бы создание типовых рекомендаций, направленных на определение взаимосвязи, взаимовлияния и нейтрализации дестабилизирующих эффектов экономических угроз и вызовов, как фактор предотвращения рисков экономической деятельности. Создание подобных рекомендации может быть результатом консолидируемых усилий различных заинтересованных министерств, ведомств, общественных и научных организаций.

Список использованных источников:

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/ (дата обращения 20 марта 2019)
2. Бельков О.А., Мирошниченко В.М. Опасность как социальное явление и научное понятие // Электронный научный журнал Проблемы безопасности. 2008. Т. 1. № 1. С. 2-3.
3. Воронков А.Н. Методологический подход к решению проблемы противодействия стратегическим рискам экономической безопасности России // На страже экономики. 2018. № 3 (6). С. 10-18.
4. Городецкий А.Е. Экономическая безопасность России: новая стратегия в новых реалиях // В сборнике: Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы материалы V Международной научно-

практической конференции ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов, студентов. 2017. С. 35-51.

5. Ирошников Д.В. Соотношение понятий «опасность», «угроза», «вызов» и «риск» в правовой доктрине, действующем законодательстве и документах стратегического планирования // Транспортное право и безопасность. 2017. № 12 (24). С. 96-103.

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

7. Крохичева Г.Е., Архипов Э.Л., Баздикян М.Ю., Истомин А.В. Идентификация рискованных ситуаций в системе экономической безопасности // Интернет-журнал Науковедение. 2017. Т. 9. № 4. С. 40.

УДК 338.2; 657.1

Учетно-аналитическая система в деле выявления угроз безопасности организации

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

Аннотация: в представленной статье обоснована роль учетно-аналитической системы в обеспечении экономической безопасности организаций; представлены мнения современных ученых по проблемам мониторинга угроз, компонентов системы контроля финансовой безопасности; определения финансовой безопасности; внутренних финансовых рисков. Проведенное исследование позволило обосновать необходимость регламентации процедур учета и внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности, разработки внутренних нормативных актов, обеспечивающих снижение финансовых угроз на уровне организаций.

Ключевые слова: учетно-аналитическая система, финансовая безопасность, экономическая безопасность, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Abstract: the article substantiates the role of the accounting and analytical system in ensuring the economic security of organizations; presents the views of modern scientists on the monitoring of threats, components of the financial security control system; determination of financial security; internal financial risks. The study allowed to justify the need for regulation of accounting procedures and internal control of receivables and payables, the development of internal regulations to reduce financial threats at the level of organizations.

Keywords: accounting and analytical system, financial security, economic security, accounts receivable, accounts payable.

Современные кризисные явления в экономике актуализируют проблему нейтрализации угроз безопасности организаций, в частности финансовых. Одним из инструментов для решения названной задачи на уровне организаций является учетно-аналитическая система.

Выступая частью общей информационной системы управления предприятием, учетно-аналитическое обеспечение экономической безопасности приобретает свойства информационных систем стратегического типа, в которых наряду с внутренними требованиями по удовлетворению информационных потребностей учитываются параметры и требования внешней среды. Поэтому применение учетно-аналитических данных в качестве информационной основы в обеспечении экономической безопасности актуализирует проблему их формирования, использования и хранения.[10, 537]

Как отмечают И.А. и А.Ю. Сергеевы: «Усиление угроз, воздействующих на экономику, ставит задачу создания системы их мониторинга с целью заблаговременного предупреждения негативных последствий и принятия необходимых мер защиты и противодействия».[8, с.121]

Вопросы мониторинга угроз являются актуальными не только на макро-, но и на микро- уровне, т.е. на уровне конкретных организаций.

Исследователи выделяют компоненты системы контроля финансовой безопасности:

- создание эффективных информационных систем, которые бы обеспечивали альтернативными вариантами управленческих решений;
- осуществление регулярного анализа состояния финансовой безопасности хозяйствующего субъекта;
- разработка эффективной системы по организации финансовой безопасности предприятия;
- формирование собственной системы внутреннего контроля по обеспечению финансовой безопасности предприятия».[5, с.70]

По мнению Майтовой М.П. и Фейгель М.Л.: «При исследовании финансовой безопасности, которая является составляющей экономической безопасности предприятия, должны быть проанализированы платежеспособность предприятия, ликвидность его оборотных средств, структура выручки».[7, с. 18]

Горшенина Н.В. подчеркивает: «Финансовая безопасность – один из основных аспектов экономической безопасности предприятия. Управление денежными потоками предприятия способствуют формированию и установлению его стратегического развития. Среди всех элементов экономической безопасности финансовая безопасность является едва ли не

ключевой компонентой, поскольку структура и уровень финансового потенциала организации обеспечивает ведущие цели его деятельности. Стоит отметить, что в широком смысле понимания финансовой безопасности она является собирательной категорией, которая включает совокупность средств, мер и средств защиты на макроуровне – экономических интересов государства, на микроуровне – корпоративных структур».[4, с.85]

Расчет и оценка большинства из названных показателей финансовой безопасности непосредственно связаны с величиной активов и обязательств организаций, мониторинг которых фактически осуществляется в рамках учетно-аналитической системы организаций.

В структуре оборотных активов организаций дебиторская задолженность занимает значительное место. Под дебиторской задолженностью в бухгалтерском учете, как правило, понимаются имущественные права, являющиеся одним из объектов гражданских прав. В соответствии со статьей 128 Гражданского Кодекса Российской Федерации «к объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага».[8]

Возникая в результате расчетов, дебиторская задолженность, определяет целый ряд финансово-экономических показателей, которые могут расцениваться в качестве определенных индикаторов заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности и влиять на принимаемые ими экономические решения.

Кредиторская задолженность – задолженность субъекта (организации, организации, физического лица) перед другими лицами, возникает в случае, если дата поступления услуг (работ, товаров, материалов и т.д.) не совпадает с датой их фактической оплаты и которую этот субъект обязан погасить.[8, с.189]

Для целей бухгалтерского учета под кредиторской задолженностью понимают задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, в том числе своим работникам, образовавшуюся как результат расчетов за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом и при расчетах по оплате труда и др.

Как дебиторская, так и кредиторская задолженность оказывает непосредственное влияние на финансовую безопасность организации, поскольку любая задолженность выступает как один из факторов финансового риска по причине потенциальных нарушений сроков платежей, отказа от оплаты долга полностью или частично, отсутствия

намерения по реструктуризации долга или отсутствия возможностей по взысканию долга.

По мнению Бакулевской Л.В. и Каратаева А.С.: «Внутренние финансовые риски являются специфическими или несистематическими, и зависят от экономической и финансовой деятельности, чаще всего связаны с:

- неэффективной структурой активов и капитала;
- агрессивной финансовой деятельностью, с высокой степенью доходности по рисковым операциям;
- неквалифицированным финансовым менеджментом субъекта экономических отношений;
- неадекватной оценкой контрагентов хозяйственной деятельности».[3, с.274]

Представляется, что перечисленные факторы могут быть дополнены, например таким как отсутствие в организации системы внутреннего контроля.

Дебиторская и кредиторская задолженность, как следствие расчетных отношений, порождает соответственно приток и отток денежных средств, ввиду чего вопросы нормативного регулирования учета расчетов заслуживают отдельного внимания. Особенно это касается нормативного регулирования на локальном уровне организаций, именно на этом уровне могут быть закреплены решения в части учетно-аналитического обеспечения снижения угроз финансовой безопасности. Поскольку, «Важнейшей целевой направленностью финансовой безопасности предприятия является создание системы необходимых финансовых предпосылок его устойчивого роста и развития в краткосрочном и долгосрочном периоде. В краткосрочном периоде цель и задачи формирования финансовой безопасности должны быть ориентированы на стабилизацию его финансового состояния, при котором закладываются основы для будущего развития».[11, с.77]

Организации должны принять ряд решений, которые касаются:

- процедуры и сроков инвентаризации задолженности;
- порядка формирования резерва по сомнительным долгам для целей бухгалтерского учета и определения алгоритма формирования названного резерва;
- распределения должностных обязанностей между специалистами различных служб организации по обеспечению безопасности расчетных операций др.

Названные решения необходимо закрепить в учетной политике организации и в положении о внутреннем контроле.

В российском правовом поле в настоящее время отсутствует специальный нормативный акт, определяющий методологические принципы формирования в бухгалтерском учете информации о

дебиторской и кредиторской задолженности и ее контроле, как не существует и международного стандарта, который напрямую регламентировал бы порядок ее учета и отражения в отчетности.

Основным документом, регламентирующим расчеты между дебиторами и кредиторами, является Гражданский Кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ). Именно ГК РФ определяет правовую составляющую договорных отношений, а порядок отражения в учете задолженности, ее оценки и погашения устанавливаются договором, заключенным контрагентами, нормами гражданского законодательства и нормативными актами, регламентирующим порядок учета дебиторской и кредиторской задолженности.

При этом на ведение учета расчетов с дебиторами и кредиторами оказывают влияние внешние и внутренние факторы, находящиеся в непрерывном взаимодействии.

К внешним, не зависящим от организации, факторам относятся:

- требования законодательных и нормативных актов;
- необходимость ведения налогового учета;
- усложнение правил составления и представления бухгалтерской отчетности (налоговой, статистической, отчетности представляемой в Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования и Фонды обязательного медицинского страхования);
- необходимость учета требований МСФО.

К внутренним факторам, определяющим содержание бухгалтерской информации, относятся следующие:

- организационно-правовая форма собственности организации;
- масштабы хозяйственно-финансовой деятельности;
- усложнение деятельности организации (многопрофильность, установление внешнеэкономических связей, создание филиалов и представительств и проч.)
- режим налогообложения;
- информационные потребности собственников и управленческого персонала;
- уровень профессионализма бухгалтерских кадров организации, специалистов по внутреннему контролю, внутреннему аудиту и экономической безопасности.

Эффективное построение учетно-аналитической системы обеспечивает не только мониторинг угроз, но и реализацию мер воздействия на них с целью предотвращения или нейтрализации. Однако решение этой задачи возможно лишь при налаженном взаимодействии как сотрудников бухгалтерской службы, специалистов по внутреннему контролю, внутреннему аудиту, так и специалистов по экономической безопасности внутри конкретной организации.

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (действующая редакция от 30.08.2018 г.) [Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>]
2. Воюцкая И.В. Роль внутреннего контроля в снижении рисков продаж нефтепродуктов // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 55-60.
3. Бакулевская Л.В. Каратаев А.С. Финансовые риски и обеспечение финансовой безопасности // Инновационное развитие экономики. 2017. № 2 (38). С. 273-276.
4. Горшенина Н.В. Система финансовой безопасности организации // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. 2016. № 3. С. 85-88.
5. Десятниченко Д.Ю., Десятниченко О.Ю., Остапенко В.В. Угрозы финансовой безопасности устойчивого функционирования предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 4. С. 70-74.
6. Коське М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Внутренний контроль в обеспечении достоверности и минимизации рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 24 (414). С. 50-64.
7. Мейтова А.Н., Фейгель М.Л. Конкурентоспособность, финансовая безопасность и их влияние на экономическую безопасность предприятия в рамках снижения угроз // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2018. № 10 (101). С. 17-19.
8. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет /Изд-во М.: Дашков и К, 2018. - 592 с.
9. Сергеева И.А., Сергеев А.Ю. Финансовая безопасность России: угрозы и меры нейтрализации // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2016. № 1 (17). С. 117-124.
10. Сивкова А.Е. Учетно-аналитическая система в обеспечении финансовой устойчивости организации в целях прогнозирования банкротства. // От научных идей к стратегии бизнес-развития Сборник статей-презентаций научно-исследовательских работ студентов, магистров, аспирантов, молодых ученых - участников Международной Межвузовской Студенческой конференции по проблеме «Финансовая безопасность бизнеса и государства: проблемы и решения». Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Москва, 2016. С. 535-541.
11. Сорокина О.Н. Содержание финансовой безопасности предприятия. Российское предпринимательство. 2012. № 14 (112). С. 74-80.

Ценные бумаги акционерных обществ: нормативно-правовые аспекты

*О.С. Лазарева, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Н.В. Пустотина, старший преподаватель
Оренбургский филиал РЭУ им.Г.В. Плеханова, Россия
А.Д. Лазарев кост-менеджер
ООО «ДжонДирРус» филиал в Оренбурге, Россия*

Аннотация. В статье представлены виды ценных бумаг, выпускаемых акционерными обществами. Рассмотрены сущность и характеристика таких ценных бумаг, раскрыты права их владельцев и нормативно-правовое регулирование эмиссии и оборота ценных бумаг акционерных обществ.

Ключевые слова: акция, облигация, акцион, депозитарная расписка, эмиссия, эмитент.

Annotation. The article presents the types of securities issued by joint stock companies. The nature and characteristics of such securities are considered, the rights of their owners and the legal regulation of the issue and circulation of securities of joint-stock companies are disclosed.

Keywords: share, bond, share, depositary receipt, issue, issuer.

В нормативно-правовой, законодательной базе Российской Федерации представлено множество видов ценных бумаг, список их является весьма обширным, и нет единого мнения о точном количестве видов ценных бумаг. Все ценные бумаги с точки зрения экономики являются финансовыми инструментами. Все они имеют определённые характеристики, и вследствие этого могут быть классифицированы по различным признакам. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (РФ) ценные бумаги могут быть разделены на документарные и бездокументарные ценные бумаги [1].

Документарные ценные бумаги – ценные бумаги, представленные в виде документов, соответствующих установленным законодательством РФ требованиям и удостоверяющие обязательственные и иные права, осуществление и передача которых возможна только при предъявлении таких документов.

Бездокументарные ценные бумаги – обязательственные и иные права, которые закреплены в решении о выпуске (эмиссии) ценных бумаг или ином акте лица, выпустившего (эмитирующего) ценные бумаги в соответствии с законодательством РФ, и передача прав по которым

осуществляется только в соответствии со ст. 149 Гражданского кодекса РФ[1].

Так, в соответствии с видами и типами ценных бумаг и их характеристик к документарным ценным бумагам относят: векселя, коносаменты, закладные, чеки, простые складские свидетельства, двойные складские свидетельства, банковские книжки на предъявителя, депозитные и сберегательные сертификаты. К бездокументарным ценным бумагам относят: акции, облигации, опционы эмитента, российские депозитарные расписки, инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов. Такое разделение ценных бумаг фактически отражает вид или способ предоставления информации.

Следующий критерий классификации ценных бумаг это субъекты права, удостоверенные ценными бумагами. Классификация ценных бумаг по данному критерию закреплена ст. 143 Гражданского кодекса РФ, в соответствии с которой права, удостоверенные ценной бумагой, могут принадлежать [1]:

1)Предъявителю ценной бумаги (ценная бумага на предъявителя-документарная ценная бумага, по которой лицом, имеющим право требовать исполнения по ней, признаётся её владелец). Фактически, права по данному типу ценных бумаг закреплены за тем лицом, которое может предъявить обязанному лицу данную ценную бумагу. Обязанное лицо, в свою очередь, должно произвести исполнение по ценной бумаге её предъявителю. Таким образом, для передачи другому лицу прав на данную ценную бумагу необходимо просто передать её новому владельцу, без соблюдения каких-либо формальностей. К такому типу ценных бумаг можно отнести облигации на предъявителя и сберегательные (депозитные) сертификаты.

2)Названному в ценной бумаге лицу (именная ценная бумага - документарная ценная бумага, по которой лицом, уполномоченным требовать исполнения по ней, признается одно из следующих указанных лиц:

а) лицо, указанное в качестве правообладателя в учетных записях, которые ведутся обязанным лицом или действующим по его поручению и имеющим соответствующую лицензию лицом; б)владелец ценной бумаги, если ценная бумага была выдана на его имя или перешла к нему от первоначального владельца в порядке непрерывного ряда уступок требования (цессий) путем совершения на ней именных передаточных надписей или в иной форме в соответствии с правилами, установленными для уступки требования (цессии). В именной ценной бумаге все права, вытекающие из владения ценной бумагой, принадлежат только обозначенному в ценной бумаге лицу. Только указанному лицу и может быть произведено исполнение по данной ценной бумаге. Поэтому, при передаче прав на данную ценную бумагу должны быть в строгом порядке

соблюдены условия уступки права (цессии). Одно из существенных условий при передаче прав по именной ценной бумаге является уведомление должника. Данное условие вытекает из ст. 382, ст. 385, ст. 386, ст. 389 Гражданского кодекса РФ.

3) Названному в ценной бумаге лицу, которое может само осуществить эти права или назначить своим распоряжением другое уполномоченное лицо (ордерная ценная бумага - документарная ценная бумага, по которой лицом, уполномоченным правом требовать по ней исполнения признаётся её владелец, если ценная бумага выдана на его имя или перешла к нему от начального владельца по непрерывному ряду индоссаментов). Передача прав по ордерной ценной бумаге осуществляется совершением непосредственно на ней (на ее обороте) передаточной надписи, индоссамента. При необходимости совершения множества таких надписей допускается приложение к ценной бумаге специального дополнительного листа, предназначенного исключительно для указанных целей.

И ордерная и именная ценные бумаги, определяют субъект удостоверенного права. Но в случае ордерной ценной бумаги, лицо может само осуществить данное право, а также своим распоряжением, т.е. ордером, назначить уполномоченное лицо для реализации права. Уполномоченное лицо в свою очередь также может передать данную ценную бумагу уже своим ордером на иное (следующее) лицо. За счет такой передачи права осуществляется оборачиваемость ордерной ценной бумаги. В соответствии с правовым регулированием процесса передачи ордерной ценной бумаги, каждый из предшествующих владельцев ордерной ценной бумаги, совершивший её передачу, становится ответственным и за существование права, и за его осуществление [2].

Выделяют также производные ценные бумаги. Экономическая сущность таких ценных бумаг неизменна: приумножение капитала их владельцев. Но правовая сущность заключается в том, что такие ценные бумаги удостоверяют право их владельца на покупку или продажу основных ценных бумаг. К числу таких бумаг можно отнести опционы, финансовые фьючерсы, варранты, операции с которыми получили достаточно широкое распространение с начала 70-х годов. Операции с опционами и фьючерсами позволяют получить выгоду за счет изменения цен на иные фондовые ценности. Выпуск производных ценных бумаг и правовое регулирование вопросов их эмиссии и оборота существенно изменили работу фондовых рынков. В своей динамике производные ценные бумаги относительно обособлены от рынков основных ценных бумаг, таких как акции и облигации.

Вообще насчитывается несколько десятков разновидностей производных ценных бумаг. Значительное увеличение финансовых инструментов и рост числа и объемов операций с ними привели к

секьюритизации финансовых рынков, к опосредованию ценными бумагами распределения финансовых, трудовых и материальных ресурсов [4]. В настоящее время ценные бумаги стали инструментом воздействия на экономическое развитие хозяйствующих субъектов, социально-экономическое развитие общества в целом. Совокупность институтов и механизмов, обеспечивающих оборот основных и производных ценных бумаг образуют фондовый рынок.

Следующим критерием классификации можно выделить способ выпуска ценных бумаг. Так, ценные бумаги разделяют на две большие группы: эмиссионные и неэмиссионные. К эмиссионным относят те, которые одновременно характеризуются следующими признаками: закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных законом формы и порядка; размещаются выпусками; имеют равные объём и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги. К неэмиссионным ценным бумагам относят все остальные ценные бумаги. Суть данной классификации в том, что эмиссионные ценные бумаги максимально стандартизированы, т.е. внутри одного выпуска они полностью равны между собой. В случае с неэмиссионными ценными бумагами, например, с залковыми, права в отношении различных предметов залога различны как по сумме, так и по правам залога [5].

Особое внимание в рамках данной статьи уделено эмиссионным ценным бумагам, которые выпускаются акционерным обществом.

В соответствии с законодательством РФ, к эмиссионным ценным бумагам сегодня относят четыре финансовых инструмента: акции, облигации, опцион эмитента и российские депозитарные расписки [1,5].

Выпуск акций и иных эмиссионных ценных бумаг возможен только посредством проведения эмиссии. В то же время, вексель можно выпустить простым написанием его на листе бумаги.

Понятие акции закреплено в законодательстве РФ. Так, акция – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая три основных права её владельца: на получение дивидендов акционерного общества; на получение ликвидационной квоты в случае ликвидации акционерного общества; на участие в управлении акционерным обществом [1,2,5]. Эти права являются основными, которые определяет данная ценная бумага. Однако, владея определенным количеством акций, акционер получает ещё ряд прав, которые будут рассмотрены ниже.

Акция, как основная ценная бумага, обладает следующими характеристиками: эмиссионная; долевая; именная; бездокументарная; корпоративная; бессрочная. Акции выпускаются двух видов: – основные и привилегированные. Причём привилегированные акции сами по себе тоже могут нескольких видов [5].

Все положения, регулирующие эмиссию, оборот, права держателей акций прописаны законодательно: - обыкновенные акции предоставляют их держателям три основных права, указанных выше, -номинальная стоимость всех обыкновенных акций должна быть одинаковой, - минимальная доля обыкновенных акций должна быть не менее 75% от уставного капитала акционерного общества, -обыкновенные акции не могут быть конвертированы в иные ценные бумаги. Привилегированные акции в свою очередь не предоставляют их владельцам право голоса на общем собрании акционеров за исключением вопросов, касающихся следующих аспектов: -реорганизации общества; - ликвидации общества; - освобождение от предоставления информации предусмотренной законодательством о рынке ценных бумаг (обращение в Центральный банк Российской Федерации); - внесение в устав положений об ограничении прав акционеров – владельцев привилегированных акций данного типа. Владельцы привилегированных акций вправе голосовать на общем собрании по всем вопросам после того собрания, на котором не было принято решение о выплате дивидендов по привилегированным акциям. Размер дивиденда и ликвидационной квоты должны быть прописаны в уставе общества. Если же данные положения отсутствуют, дивиденд и ликвидационная квота выплачиваются привилегированным акционерам в сумме равной выплатам по обычным акциям. Размер выплат, определённый в уставе должен быть определён либо в твёрдой сумме, либо в процентах к номиналу. Привилегированные акции, в отличие от обычных акций, могут быть конвертированы в обыкновенные акции или в привилегированные акции другого типа [2,3,5].

Одним из подвидов привилегированных акций, как было отмечено выше, является кумулятивная привилегированная акция. Дивиденд по такой акции накапливается, и выплачивается после определённого срока. До истечения этого срока держатели кумулятивных акций имеют право голоса по этим акциям, однако после принятия решения по выплате накопленного дивиденда, право голоса держателей таких акций становится прежним.

Ещё одним подвидом акций являются дробные акции [6]. Экономическая сущность заключается в том, что дробные акции предоставляют акционеру права в размере её части от обычной акции. Такие акции имеют место в результате осуществления: - преимущественного права покупки акций закрытого акционерного общества; -преимущественного права на приобретение дополнительных акций; -консолидации акций. Обращаются они наравне с остальными акциями. В силу действия п. 3 ст. 25 Федерального закона «Об акционерных обществах», перечень случаев, при которых образуются дробные акции, является исчерпывающим. Таким образом, дробные акции могут быть эмитированы только в случае реализации преимущественного

права покупки акций, даже если акционер воспользовался данным правом частично. Иных оснований для образования дробных акций не предусмотрено [7,8,9].

Ещё один термин, который применим к акциям – «золотая акция». По экономико-правовой сущности, «золотая акция» не является видом или подвидом ценных бумаг. Этой «акцией» обозначается участие собственно РФ или её субъектов в деятельности акционерного общества. Таким образом, РФ или её субъекты могут обеспечивать обороноспособность страны и безопасность государства, защиту нравственности, здоровья, прав и законных интересов своих граждан. «Золотая акция» может быть создана при приватизации государственного и муниципального имущества специальным указом (например, Распоряжение Правительства Российской Федерации от 12.08.2010 № 1343-р в отношении ОАО «Мурманский морской торговый порт» и ОАО «Новороссийский морской торговый порт») [10]. «Золотая акция» действует в период до принятия решения о прекращении специального права. Данное решение должно быть принято Правительством РФ или субъектами РФ соответственно. Правовой смысл «золотой акции» сводится к тому, что держатель данной ценной бумаги имеет право наложить вето на решения общего собрания акционеров по вопросам: внесения изменений в устав общества, реорганизации общества, ликвидации общества, изменения уставного капитала общества, совершения крупных сделок и сделок с заинтересованностью.

Права на акции учитываются либо на лицевых счетах держателя реестра акционеров, либо на счетах в депозитарии. Права на акции переходят с момента внесения записи на соответствующих счетах.

Выше мы отметили, что владение соответствующими акциями и в определенных количествах прямо влияет на перечень и объем прав их владельца. По содержанию совокупности права объединяют в следующие основные группы: - управление обществом посредством участия в общем собрании акционеров; - голосования по вопросам компетенции общего собрания; - выдвижение предложений и постановка вопросов в повестку дня собрания; - выдвижение кандидатуры в органы управления обществом; - выдвижение кандидатуры в счётную комиссию общества; - выдвижение кандидатуры в органы контроля общества; - получение объявленного дивиденда; - инициирование ревизионных проверок; - получение информации о деятельности общества [2].

Облигация, в отличие от акции, относится к долговым ценным бумагам. В ныне действующем законодательстве существует несколько понятий «облигация».

В начале, рассмотрим определение, данное в Федеральном законе «О рынке ценных бумаг». Облигация - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного

имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Доходом по облигации являются процент и/или дисконт [5].

Так же, в Гражданском кодексе РФ, облигацией признается ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего облигацию, в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента. Облигация предоставляет ее держателю также право на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права [1].

При подробном анализе данных понятий можно увидеть некоторые различия в данных определениях. Поэтому, целесообразно использовать первое определение, представленное в Федеральном законе «О рынке ценных бумаг», так оно является более полным, и имеет более позднюю дату принятия.

Облигация как ценная бумага по своей сути обладает следующими характеристиками: эмиссионная; долговая; именная (в редких случаях – на предъявителя); бездокументарная (фактически); срочная. Видов и подвидов облигаций бывает достаточно много, хотя отличия между ними могут быть не особо существенными. В зависимости от формы полученного дохода по облигациям различают процентные и дисконтные облигации. Разница между ними состоит в порядке формирования дохода. Так, по процентным облигациям эмитент при окончании срока обращения облигации выплачивает проценты от номинальной стоимости облигаций и основной долг. По дисконтным облигациям доход формируется при первоначальной скидке от номинальной стоимости, при окончании срока обращения облигации, номинальная стоимость выплачивается полностью, то есть без скидки.

Также облигации бывают амортизируемые и неамортизируемые. Амортизируемые облигации предоставляют эмитенту или владельцам облигаций досрочно погасить основной долг (номинал), как частями, в различные периоды времени обращения облигации, так и полностью. Неамортизируемые облигации допускают погашение своего номинала только в конце срока обращения.

Ещё одно, существенное деление облигаций исходит из их обеспечения. Соответственно, выделяют обеспеченные и необеспеченные (бланковые) облигации.

Права на облигации учитываются на счетах депо в депозитариях. Выписка с данного счета является документом, подтверждающим владение облигациями. На данный момент, законодательство РФ допускает эмиссию именных облигаций (бездокументарных) и облигаций на предъявителя. Большинство облигаций, обращающихся в РФ, являются

бездокументарными. Документарные облигации (именные) должны храниться в централизованном депозитарии (хранилище). Сертификаты таких ценных бумаг не выдаются на руки, а подтверждением владения именными облигациями также считается выписка со счёта депо. При бездокументарной форме облигаций права на них переходят с момента внесения записи на счетах депо, как и в случае с документарными облигациями. В данном случае, ст. 29 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» фактически сравнивает способы учёта прав на документарные и бездокументарные облигации [2,5].

Владельцы облигаций, помимо права на получение дохода, имеют ряд неимущественных прав, указанных в ст. 29.7 Федерального закона «О рынке ценных бумаг». К ним относятся: - право на внесение эмитентом изменений в решение о выпуске (дополнительном выпуске) облигаций и (или) в проспект облигаций, связанных с объемом прав по облигациям и (или) порядком их осуществления; - право на заключение от имени владельцев облигаций соглашения о прекращении обязательств по облигациям предоставлением отступного или новацией, а также об утверждении условий указанного соглашения; - право на избрание представителя владельцев облигаций, в том числе взамен ранее определенного эмитентом облигаций или взамен ранее избранного общим собранием владельцев облигаций; - право на обращение в суд с требованием к эмитенту облигаций и (или) к лицу, предоставившему обеспечение по облигациям эмитента, в том числе с требованием о признании указанных лиц банкротами [2,5].

В отечественное законодательство относительно недавно были внесены такие ценные бумаги как опционы эмитента. В западной практике данные ценные бумаги являются договорными обязательствами, а не обязательствами из строго определённой ценной бумаги. В рамках Российского законодательства экономико-правовая сущность данной ценной бумаги несколько искажена [11].

Опцион эмитента - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на покупку в предусмотренный в ней срок и/или при наступлении указанных в ней обстоятельств определенного количества акций эмитента такого опциона по цене, определенной в опционе эмитента. Опцион эмитента является именной ценной бумагой. Опцион эмитента как ценную бумагу можно охарактеризовать: эмиссионная; именная; производная; бездокументарная; корпоративная; срочная.

Принятие решения о размещении опционов эмитента и их размещение осуществляются в соответствии с установленными федеральными законами правилами размещения ценных бумаг, конвертируемых в акции. При этом цена размещения акций во исполнение требований по опционам эмитента определяется в соответствии с ценой, определенной в таком опционе [11]. Исходя из указанного определения

можно сделать вывод, что на момент предъявления опциона к его исполнению, у эмитента должны быть «в наличии» достаточное количество акций, чтобы передать их в собственность лицам, предъявившим опционы, или в крайнем случае, иметь возможность оперативно получить их [3]. Но вместе с этим, учитывая ненадёжность российских эмитентов, низкую эффективность российских судов и системы исполнения судебных решений, а также сложность доказывания убытков при неисполнении данной ценной бумаги, у инвесторов нет никакого интереса к данным ценным бумагам, как и у эмитентов. Теоретически права на опционы эмитента должны учитываться в системе реестра, как на бездокументарные ценные бумаги. Законодательством Российской Федерации так и не были определены какие-либо правила учёта этих ценных бумаг [12]. Ввиду указанных выше причин опционы в РФ распространения не получили.

К эмиссионным ценным бумагам в РФ относят также российские депозитарные расписки. Данные бумаги выполняют следующие функции [5]:

- удостоверяет право собственности на определённое количество акций или облигаций иностранного эмитента;
- удостоверяет право требования надлежащего выполнения обязательств эмитента представляемых ценных бумаг, в случае, если он принимает на себя обязательства;
- закрепляет право получения соответствующего количества представляемых ценных бумаг;
- закрепляет право получения услуг, связанных с осуществлением прав из представляемых ценных бумаг.

Характеристика данной ценной бумаги по классификационным признакам: эмиссионная, бездокументарная, не имеющая номинальной стоимости.

Особенность эмиссии российских депозитарных расписок заключается в том, что их эмитентом может выступать только профессиональный участник рынка ценных бумаг, деятельность которого заключается в оказании услуг по хранению сертификатов ценных бумаг и/или учету и переходу прав на ценные бумаги (депозитарий). При этом, депозитарий должен не только соответствовать требованиям к размеру собственного капитала, но и осуществлять депозитарную деятельность не менее трёх лет [2,3,5].

Российские депозитарные расписки могут удостоверить право только на акции или облигации иностранного эмитента. Причём данные ценные бумаги должны быть одного вида (категории, типа). Права, закреплённые за ценными бумагами иностранных эмитентов, осуществляются в пользу владельца российских депозитарных расписок депозитарием.

В данном случае, в отношении по осуществлению прав всегда присутствуют три лица: иностранный эмитент перечисляет выплаты

депозитарию, который в срок не более пяти дней перечисляет выплаты владельцам.

Также, исходя из определения, данного в Федеральном законе «О рынке ценных бумаг», за её держателем закрепляется право на соответствующее количество ценных бумаг. При получении этих ценных бумаг, российские депозитарные расписки погашаются.

На данный момент, известен лишь один случай выпуска российских депозитарных расписок: ПАО «Сбербанк России» в 2010 году выпустило российские депозитарные расписки на акции «Юнайтед Компани РУСАЛ Плс.».

Таким образом, акционерное общество может выпускать (эмитировать) исключительно четыре вида ценных бумаг: акции, облигации, опционы эмитента и депозитарные расписки.

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 7 февраля 2017 г.) // СЗ РФ. 1994. № 32. ст. 3301.

2. Лазарев А.Д. Эмиссия акций и иных ценных бумаг акционерным обществом (правовые аспекты) Магистерская диссертация. 2017.

3. Лазарева О.С., Масальская М.А. Правовая ответственность эмитента ценных бумаг //Сборник материалов 2-ой Всероссийской научно-практической конференции «Отраслевые особенности развития экономики регионов. 2016.С.122-130.

4. Лазарев А.Д. Развитие института секьюритизации // Scientia. Юриспруденция. 2016. № 4. С. 4.

5. Федеральный закон от 22 апреля 1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (с изм. и доп. от 3 июля 2016 г. № 292-ФЗ) // 1996. № 17. Ст. 1918

6. Письмо ФКЦБ от 26 ноября 2001 г. № ИК-09/7948 «Об образовании части акций (дробных акций)» // Вестник ФКЦБ России. 2002. № 12. С. 20.

7. Федеральный закон от 26 декабря 1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. от 3 июля 2016 г.) // СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 1.

8. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 21 сентября 2015 г. № Ф04-23229/2015 по делу № А27-24439/2014;

9. Постановление ФАС Поволжского округа от 3 марта 2017 г. № Ф06-17615/2017 по делу № А55-7490/2016.

10. Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» // Российская газета. 2002. № 16. Ст. 38

11. Правовое регулирование рынка ценных бумаг: учебник / А.С. Селивановский. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. С. 580.

12. Положение Банка России от 11 августа 2014 г. № 428-П «О стандартах эмиссии ценных бумаг, порядке государственной регистрации выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг, государственной регистрации отчетов об итогах выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг» (ред. от 28 октября 2016 г.) // Вестник Банка России. 2014. № 89-90. С. 122.

УДК 338.2, 657

**Расчеты корпоративными банковскими картами: риски и угрозы
экономической безопасности компании**

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

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы использования в расчетах предприятий корпоративных банковских карт. На основе анализа актов нормативного регулирования и практики применения корпоративных карт, выделены риски и возможные угрозы экономической безопасности компаний при расчетах картами и взаимоотношениях с контрагентами.

Ключевые слова: корпоративные карты, риск, экономическая безопасность, расчеты, профессиональные стандарты, внутренний контроль.

Abstract. In article topical issues of use in calculations of the enterprises of corporate cash cards are considered. On the basis of the analysis of acts of standard regulation and practice of use of corporate cards, risks and possible threats of economic security of the companies at payments with maps and relationship with contractors are marked out.

Keywords: corporate cards, risk, economic security, calculations, professional standards, internal control.

В настоящее время как российской, так и в международной практике наблюдается преобладание безналичного обращения денежных средств. Анализ действующих нормативных актов и практики по данному вопросу показывает поддержку государства в ограничении расчетов наличными денежными средствами. Одной из современных форм таких расчетов является использование экономическими субъектами корпоративных банковских карт.

Корпоративной называется банковская карта, позволяющая ее держателю производить операции в интересах юридического лица

(индивидуального предпринимателя), заключившего договор с банком-эмитентом на открытие специального счета и выпуска карты. Порядок выдачи кредитными организациями банковских карт и особенности осуществления операций с платежными картами установлены в "Положении об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт", утвержденным Банком России 24.12.2004 N 266-П. [4]. Для использования корпоративных карт на уровне экономического субъекта должен быть закреплён значительный спектр вопросов, связанных с учетом, выдачей, возвратом корпоративных карт, а также документальным оформлением произведенных расходов посредством таких карт. Сотрудники организации, использующие корпоративные карты на основании утвержденных регламентов и по распоряжению руководителя организации, являются подотчетными лицами.

Расходование денежных средств с корпоративной карты подотчетным лицом может осуществляться двумя способами: безналичным при оплате товаров, работ, услуг картой или наличным при снятии денежных средств с карты в банкомате и последующем их расходовании. Этим обусловлена особенность нормативного регулирования таких расчетов - проведение расчетов с подотчетными лицами по банковским картам посредством электронных платежей относится к безналичным расчетам. Операции получения наличных денежных средств по банковской карте или внесения наличных денежных средств на банковскую карту относятся к наличным расчетам и регулируются Указаниями Банка России от 07.10.2013 N 3073-У "Об осуществлении наличных расчетов". В том случае, когда подотчетное лицо рассчитывается наличными денежными средствами и действует в интересах компании, необходимо соблюдать лимит, установленный пунктом 6 Указания Банка России от 07.10.2013 года № 3073-У, который составляет 100000 рублей по одной сделке.

В настоящее время не существует нормативных актов, регламентирующих порядок оформления отчета по израсходованным денежным средствам банковской картой. Традиционно в практике используется форма авансового отчета. Однако компании, руководствуясь статьей 8 Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ вправе разработать и применять свои отчетные формы, утвердив их предварительно в приложении к учетной политике. Много споров возникает о составлении авансового отчета в тех случаях, когда по какой-то причине аванс на командировку не был выдан сотруднику. В такой ситуации работник не является подотчетным лицом, а все расходы производит за счет своих собственных средств, но действует в интересах и по распоряжению организации. В соответствии со статьей 167 ТК РФ у организации возникает обязанность возмещения всех обоснованно

произведенных расходов на основании представленных документов. Несоблюдение требований по документальному оформлению произведенных расходов влечет за собой риски неправильного отражения фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском и налоговом учете.

Порядок перечисления денежных средств на командировочные, хозяйственные и представительские расходы существенно упростился с возможностью использования для этих целей личных банковских карт сотрудников, в том числе, открытых в рамках «зарплатного проекта». В соответствии с Письмом Минфина России, Казначейства России от 10.09.2013 №№ 02-03-10/37209, 42-7.4-05/5.2-554 «О перечислении подотчетных средств» «в целях минимизации наличного денежного обращения, а также принимая во внимание нецелесообразность выдачи карт организации каждому сотруднику, направляемому в командировку, и специфику осуществления расходов, связанных с компенсацией сотрудникам документально подтвержденных расходов, Министерство финансов Российской Федерации и Федеральное казначейство считают возможным перечисление средств на банковские счета физических лиц - сотрудников организаций в целях осуществления ими с использованием карт физических лиц, выданных в рамках "зарплатных" проектов, оплаты командировочных расходов и компенсации сотрудникам документально подтвержденных расходов» Однако, данные операции возможны при условии нормативного закрепления указанных норм на локальном уровне. [3]

Дискуссионным остается вопрос о выдаче подотчетных сумм работнику на командировочные расходы за пределами России. Обратимся к нормативному регулированию. Особенности направления работников в служебные командировки как на территории России, так и на территории иностранных государств определяются Положением, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 13.10.2008 года № 749. Пунктом 16 установлено «оплата и (или) возмещение расходов работника в иностранной валюте, связанных с командировкой за пределы территории Российской Федерации, включая выплату аванса в иностранной валюте, а также погашение неизрасходованного аванса в иностранной валюте, выданного работнику в связи с командировкой, осуществляются в соответствии с Федеральным законом "О валютном регулировании и валютном контроле".[5] В соответствии с Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 года № 173 операции между резидентами запрещены. Однако, статья 9 названного закона делает исключение для сумм возмещения командировочных расходов и дает основание выдать аванс на заграничную командировку в иностранной валюте. Статья 14 этого же закона ограничивает формы расчетов, так расчеты в валюте между резидентами могут производиться только в безналичном формате, через специальные счета в банках,

регулированием которых является Центральный банк РФ. А в наличной форме расчеты могут быть осуществлены между юридическими лицами-резидентами и физическими лицами-резидентами, находящимися за пределами Российской Федерации. В такой ситуации возникают риски, которые влияют на экономическую безопасность предприятия. Департамент валютного регулирования и контроля, высказывая мнение по данному вопросу, считает выдачу средств в валюте на командировочные расходы нарушением Федерального закона. По мнению Центрального банка РФ «Пункт 9 ч. 1 ст. 9 Закона разрешает проведение между резидентами валютных операций, связанных с оплатой и (или) возмещением расходов физического лица, связанных со служебной командировкой за пределы территорий Российской Федерации, а также операций при погашении неизрасходованного аванса, выданного в связи со служебной командировкой. Представляется, что в данном случае законодатель предоставляет работодателю право "выдать" работнику денежные средства в наличной иностранной валюте, что можно сделать через кассу». Такое мнение обосновано на нормативном уровне [2]. Минимизация рисков, в таких спорных ситуациях неоднозначного нормативного регулирования, во многом зависит от принятого решения компетентных лиц организации -руководителя экономического субъекта, главного бухгалтера, контролера, специалиста экономической безопасности фирмы, а также специалиста по рискам. В должностные обязанности указанных специалистов, в зависимости от занимаемой должности, и в соответствии с профессиональными стандартами входит также разработка локальных нормативных актов – положений, регламентов, политик и т.п. Четкая регламентация операций с корпоративными картами дает защиту от рисков в области учета, налогообложения, а также при оценке эффективности функционирования внутреннего контроля. Как отмечают М.С. Косыке, И.В. Воюцкая «организационно-методические подходы внутреннего контроля должны быть разработаны в отношении не только всей совокупности контролируемых объектов экономического субъекта, но и каждого объекта в отдельности» [6, 238]

Кроме нормативных актов, которые регулируют указанные актуальные вопросы, необходимо учитывать и те документы министерств и ведомств, которые указывают признаки сомнительности сделки или неблагонадежности контрагента. Так, в рамках осуществления надзорной деятельности Банк России выпустил Методические рекомендации № 19-МР от 21.07.2017 года «О повышении внимания кредитных организаций к операциям клиентов - юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, получающих наличные денежные средства с использованием корпоративных карт»(Далее Методические Рекомендации 19-МР). Проведя анализ методических рекомендаций, можно выделить

также угрозы экономической безопасности предприятий, имеющие договорные отношения с контрагентами- возможными участниками процесса легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, финансирования терроризма и других противозаконных целей.[1] Наглядно представим такие угрозы на рисунке 1.

Рисунок 1 - Признаки возможных угроз отнесения организации к экономическому субъекту, возможными действительными целями операций которого могут являться легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем, финансирование терроризма и другие противозаконные цели (согласно Методическим рекомендациям 19-МР).

Отметим, что в зону риска попадают экономические субъекты, у которых будут иметь место хотя бы две из перечисленных угроз.

Указанные факторы могут быть положены в основу матрицы рисков-контролей для визуализации рисков, которые покрываются предварительными, текущими и последующими контрольными процедурами. По представленным критериям представляется возможным установление пороговых значений безопасности расчетов корпоративными картами.

Список использованных источников:

1. Методические рекомендации ЦБ РФ от 21.07.2017 № 19-МРО повышении внимания кредитных организаций к операциям клиентов - юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, получающих наличные денежные средства с использованием корпоративных карт© Материал из БСС «Система Главбух».[Режим доступа <https://www.1gl.ru/#/document/99/456081498/ZAP233A3EM/?of=copy-e3ed7ebb7e>]

2. Письмо ЦБР от 30 июля 2007 г. N 36-3/1381 [Режим доступа <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12055587/>]

3. Письмом Минфина России, Казначейства России от 10.09.2013 №№ 02-03-10/37209, 42-7.4-05/5.2-554 «О перечислении подотчетных средств» [Режим доступа <https://www.1gl.ru/#/document/99/499044742/ZAP2P9Q3NU/?of=copy-8f35435eb5>].

4. Положении об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт", утвержденным Банком России 24.12.2004 N 266-П [Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52513/].

5. Постановление Правительства РФ от 13.10.2008 N 749 (ред. от 29.07.2015) "Об особенностях направления работников в служебные командировки" [Режим доступа:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_80737/856de09213dec309d439af5754055dbc4acab98d/].

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

7. Коське М.С. Воюцкая И.В. Формирование аудиторского заключения и его роль в принятии экономических решений // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях//сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова. 2017. С. 17-25.

8. Косыке М.С. Внутренний контроль в современном бухгалтерском деле // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях//Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 69-73.

9. Лазарева О.С. Лазарев А.Д. Сущность, состав и механизм формирования портфеля банковских услуг // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях//Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 73-80.

УДК 343.721

Электронные средства платежа: экономико-правовые аспекты

*Н.В. Пустотина, старший преподаватель,
Оренбургский филиал РЭУ им Г.В. Плеханова, Россия
О.С. Лазарева, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются положительные и проблемные аспекты использования электронных средств платежа, в том числе, при осуществлении перевода денежных средств. Проводится анализ нормативно-правовой базы и сопоставление с опубликованной и неопубликованной практикой. Делается акцент на закрепление в уголовном законе Российской Федерации состава преступления, подразумевающего мошенничество с использованием электронных средств платежа.

Ключевые слова: электронное средство платежа, мошенничество, платежная карта.

Annotation. This article discusses the positive and problematic aspects of the use of electronic means of payment, including the implementation of the transfer of funds. The legal framework is analysed and compared with published and unpublished practices. The emphasis is placed on the consolidation in the criminal law of the Russian Federation of a crime involving fraud using electronic means of payment.

Keywords: electronic means of payment, fraud, payment card

Возможности информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» сопровождают практически любую сферу жизнедеятельности: торговля, образовательные услуги, закупки для государственных и муниципальных нужд, запись в государственные и муниципальные органы и т.д. и т.п. Очень широко стала применима сеть при осуществлении

платежей, денежных переводов. Органы государственной власти и местного самоуправления, руководствуясь принципами открытости и контроля за движением финансовых ресурсов, поддерживают использование электронных средств платежа.

Интернет становится не просто доступным, а необходимым условием современного обихода. Мобильный телефон предоставляет ряд дополнительных возможностей и получает наименование смартфон – умный телефон. Однако, наряду с положительной стороной, которую предоставляет информатизация, есть и негативная – правонарушения и преступления.

Законодатель призван опережать возможные негативные проявления, принимая актуальные нормы права. Одной из таких норм является статья Уголовного кодекса Российской Федерации 159.3 «Мошенничество с использованием электронных средств платежа» [1].

Федеральным законом РФ «О национальной платежной системе» (далее по тексту – ФЗ №161) закреплено, что под электронным средством платежа следует понимать средство и (или) способ, позволяющие клиенту оператора по переводу денежных средств составлять, удостоверять и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств в рамках применяемых форм безналичных расчетов с использованием информационно-коммуникационных технологий, электронных носителей информации, в том числе платежных карт, а также иных технических устройств [4].

Электронные средства платежа (далее – ЭСП) на практике применимы нескольких видов: 1) на базе персональных компьютеров; 2) на базе мобильных телефонов и смартфонов; 3) на базе многоцелевых prepaid карт (лимит этих карт может быть выражен в денежных единицах, литрах, баллах, минутах и т.п.); 4) на базе электронных киосков, платежных терминалов и т.п.; 5) используемые в автономном режиме (используется юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями) и 6) используемые в неавтономном (обычном) режиме (пользователи – физические лица).

Порядок использования электронных средств платежа, в отличие от порядка использования электронных средств платежа при осуществлении перевода электронных денежных средств, закрепленные в вышеуказанном ФЗ №161, не предусматривают идентификацию клиента, в соответствии с положениями ФЗ N 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" [3].

Следует обратить внимание, что в зависимости от остатка денежных средств, электронные средства платежа подразделяются законодателем на:

- 1) персонифицированные и 2) неперсонифицированные.

Первый вид предполагает наличие остатка электронных денежных средств в любой момент не более 600 000 рублей либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 600 000 рублей по официальному курсу Банка России.

Второй - остаток электронных денежных средств в любой момент не свыше 15 000 рублей, за исключением случая, когда использование неперсонифицированного электронного средства платежа может физическим лицом для перевода электронных денежных средств в пользу юридических лиц, индивидуальных предпринимателей при условии, что остаток электронных денежных средств в любой момент не превышает 60 000 рублей, а общая сумма переводимых электронных денежных средств с использованием такого неперсонифицированного электронного средства платежа не превышает 200 000 рублей в течение календарного месяца.

При анализе деятельности банковских структур Российской Федерации, мы обнаружили один интересный аспект. Электронным средством платежа выступает кредитная карта, которая отвечает признакам предоплаченной карты. Отдельные банки, выдают неперсонифицированные кредитные карты, с лимитом 50 000 рублей. В силу прямого указания законодателя, лимит по неперсонифицированной карте, как указывалось выше, не превышает 15 000 рублей. Анализируя практику деятельности банковских структур, нам не удалось обнаружить в их локальных актах, указание на возможность передачи двух видов карт. То есть, первоначально выданную карту, впоследствии необходимо заменить на персонифицированную. Но ведь использование ЭСП предполагает простоту использования, быстроту получения и минимизацию личного похода клиента в банк. Также банк, указывает, что клиент вправе произвести перевод или снятие наличных денежных средств с кредитной карты, в течение минимального срока с даты ее активации без процентов. В этом случае возникает несколько вопросов – что подразумевается под датой активации карты и если клиент выразил желание получить персонифицированную карту, за получение которой он и расписывается в документах при заключении договора, а по факту банк выдает временную неперсонифицированную карту. Дата активации карты расписывается в локальных актах банка, внимательный клиент не позволит себе получить ненадлежащую информацию. При реализации права на персонифицированную карту, клиент выжидает срок ее изготовления и в результате пропускает срок беспроцентного использования денежных единиц. Несомненно, банк является коммерческим юридическим лицом и вправе оказывать услуги на собственных условиях, которые не противоречат законодательным установкам, но по факту банк заведомо для себя привлекает клиентов недостоверной для них информацией относительно условий получения карт.

Электронное средство платежа является объектом внимания не только законопослушного лица, но так же и противоправного элемента.

Все меньше в обороте находятся деньги, как объекты материального мира, а, следовательно, увеличиваются объемы расчетов в безналичной форме. Наиболее типичным примером расчетов с использованием ЭСП выступают расчеты с использованием платежных карт. Соответственно они и становятся объектом пристального внимания противоправного элемента.

В Уголовном кодексе РФ есть состав преступления, предусмотренный п. "г" ч. 3 ст. 158 УК, который предусматривает кражу с банковского счета, а равно в отношении электронных денежных средств (при отсутствии признаков преступления, предусмотренного статьей 159.3 Уголовного кодекса РФ).

В отличие от п. "г" ч. 3 ст. 158 Уголовного кодекса РФ, состав преступления в рамках статьи 159.3 УК РФ, предполагает обман работника кредитной, торговой или иной организации либо же самого потерпевшего относительно оснований осуществления платежа, личности выгодоприобретателя, подлинности карты и т.д.

К работникам кредитной, торговой или иной организации относятся лица, являющиеся работниками соответствующей организации и фактически от имени указанной организации осуществляющие операции по продаже товаров, оплате работ (услуг), приему и выдаче денежных средств с использованием контрольно-кассовой или банковской техники, оснащенной возможностью принимать к обслуживанию платежные карты. Можно предположить, что работник мог быть назначен на должность с нарушением норм трудового законодательства и соответственно возникает вопрос, если подобное нарушение вскроется, то возможно ли деяния квалифицировать в рамках указанного состава. Да, при квалификации преступного деяния, при формировании структурных элементов состава преступления (объект, субъект, субъективная и объективная стороны) неважно имело ли место нарушение норм трудового права, так как этот вопрос находится в сфере трудового и возможно административного права. Если уполномоченный работник не совершил действий с целью идентификации владельца карты (не попросил поставить подпись на чеке, предоставить паспорт и т.п.) и содеянное им, также квалифицируется по статье 159.3 Уголовного кодекса РФ.

Следует отметить, что распространенность рассматриваемого состава преступления, привела к необходимости разъяснения Верховного суда РФ.

В соответствии с пунктом 17 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 30 ноября 2017 г. N 48 действия лица следует квалифицировать по статье 159.3 УК РФ в случаях, когда хищение имущества осуществлялось с использованием поддельной или принадлежащей

другому лицу кредитной, расчетной или иной платежной карты путем сообщения уполномоченному работнику кредитной, торговой или иной организации заведомо ложных сведений о принадлежности указанному лицу такой карты на законных основаниях либо путем умолчания о незаконном владении им платежной картой [8]. Не образует состава мошенничества хищение чужих денежных средств путем использования заранее похищенной или поддельной платежной карты, если выдача наличных денежных средств была произведена посредством банкомата без участия уполномоченного работника кредитной организации. В этом случае содеянное следует квалифицировать как кражу. В случаях, когда лицо похитило безналичные денежные средства, воспользовавшись необходимой для получения доступа к ним конфиденциальной информацией держателя платежной карты (например, персональными данными владельца, данными платежной карты, контрольной информацией, паролями), переданной злоумышленнику самим держателем платежной карты под воздействием обмана или злоупотребления доверием, действия виновного квалифицируются как кража.

В последних случаях очень ярко проявляют себя примеры как из опубликованной, так и неопубликованной практики. А именно, неизвестные звонят потенциальной жертве на мобильный телефон, представляются сотрудниками банка и различными уловками вынуждают сообщить данные карты, привязанной к номеру телефона. Затем их сообщники переводят средства на свои счета или совершают покупки в магазинах. Такой дистанционный способ обмана рассчитан на пожилых людей — именно эта категория граждан находится в зоне особого внимания преступников. Как показывает практика расследования дел о мошенничестве, преступники часто просто бросают трубки, когда слышат молодой голос. Их интересует только старшее поколение, люди этого возраста более доверчивы и не всегда соблюдают правила безопасности при обращении с банковскими картами. Этими фактами обуславливается не готовность всех пенсионеров использовать платежные банковские карточки при начислении пенсии. Но законодатель вводит безналичный оборот и в сфере социального обеспечения, что порождает необходимость повышения грамотности держателя карт.

Мы можем констатировать, что не все группы населения понимает, что именно законодателем называется электронным средством платежа, в связи с чем, сохраняет свою актуальность государственная стратегия, направленная на приобретение финансовой грамотности населения, которая реализуется отчасти и посредством доведения информации до клиента (пользователя) посредством размещения разъяснительной информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Немаловажным аспектом является обучение (финансовое обучение, отличающееся более глубоким изучением финансовых отношений) лиц с

ограниченными возможностями здоровья [5]. В итоге повышение уровня информированности пользователя приведет к тому, что лица, используя способы неюрисдикционной защиты, смогут самостоятельно предотвратить неблагоприятные результаты в виде попадания в сферу мошеннических действий [9. с. 350].

Практика демонстрирует наличие преступной группы лиц, при совершении преступления, предусмотренного статьей 159.3 Уголовного кодекса РФ. Для данной квалификации деяния применяется статья 35 Уголовного кодекса РФ, которая претерпела изменения, относительно увеличения сроков наказания, вступающие в силу с 12 апреля 2019 года.

Законодательно выделяется несколько видов преступных групп:

Первый вид - группа лиц: а) без предварительного сговора и б) по предварительному сговору (лица, заранее договорившиеся о совместном преступлении).

Вторая группа - организованная группа устойчивая группа лиц, заранее объединившихся для совершения одного или нескольких преступлений.

Третья - преступное сообщество (преступная организация) - структурированная организованная группа или объединение организованных групп, действующих под единым руководством, члены которых объединены в целях совместного совершения одного или нескольких тяжких либо особо тяжких преступлений для получения прямо или косвенно финансовой или иной материальной выгоды.

Также в рамках рассматриваемого состава преступления прослеживаются и признаки внутрикорпоративного мошенничества.

Следует учитывать, что по смыслу уголовно-процессуального закона в случаях, предусмотренных в части 3 статьи 20 Уголовного процессуального кодекса Российской Федерации (далее УПК РФ), когда потерпевшим является коммерческая организация, уголовное дело о преступлении, предусмотренного статьей 159.3 УК РФ, возбуждается по заявлению лица, являющегося в соответствии с уставом организации ее единоличным руководителем (лицом, выполняющим функции единоличного исполнительного органа) или руководителем коллегиального исполнительного органа (например, председатель правления акционерного общества), либо лица, уполномоченного руководителем коммерческой организации представлять ее интересы в уголовном судопроизводстве в соответствии с частью 9 статьи 42 УПК РФ [2] .

Однако, если в совершении указанных преступлений подозревается сам руководитель коммерческой организации, уголовное дело может быть возбуждено по заявлению органа управления организации, в компетенцию которого в соответствии с уставом входит избрание, назначение руководителя и (или) прекращение его полномочий (например, совета

директоров), либо лица, уполномоченного этим органом обратиться с таким заявлением.

Анализ опубликованной и неопубликованной практики показывает, что при возбуждении ходатайств органами предварительного расследования и рассмотрении их в суде не всегда учитываются лишь предусмотренные ч. 1.1 ст. 108 УПК РФ особенности применения меры пресечения в виде заключения под стражу в отношении подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности.

Верховный Суд РФ разъяснил, что ч. 1.1 ст. 108 УПК РФ устанавливает запрет на применение меры пресечения в виде заключения под стражу в отношении подозреваемого или обвиняемого в совершении преступлений, предусмотренных ст. 159-159.3 УК РФ, - при условии, что эти преступления совершены в сфере предпринимательской деятельности [6, 7].

Подводя итог, отметим, что электронные средства платежа – неотъемлемое условие современной жизнедеятельности любого субъекта права. Положительные результаты использования электронных средств платежа, обуславливают их всестороннее применение. Не следует забывать об уровне образованности, информированности и повышения уровня правового сознания клиента, пользователя ЭСП. Информированность и степень (уровень) образования позволят и юридическим лицам, которые могут быть как клиентами, так и владельцами ЭСП, сохранять свое стабильное положение и не столкнуться с неблагоприятными результатами, включая процесс ликвидации [10, с.675].

Список использованных источников:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 13 июня 1996 г. N 63-ФЗ. Принят Государственной Думой 24 мая 1996 года. Одобрен Советом Федерации 5 июня 1996 года. С изменениями и дополнениями от 01 апреля 2019 года//Собрание законодательства Российской Федерации от 17 июня 1996 г. N 25 ст. 2954.

2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации. Принят Государственной Думой 22 ноября 2001 года. Одобрен Советом Федерации 5 декабря 2001 года. С изменениями от 01 апреля 2019 года// Собрание законодательства Российской Федерации. Издательство "Юридическая литература", 24 декабря 2001, N 52, ст. 4921

3. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. N 115-ФЗ. Принят Государственной Думой 13 июля 2001 года. Одобрен Советом Федерации 20 июля 2001 года. С изменениями и дополнениями от 18.03.2019 года// Российская газета от 9 августа 2001 г. N 151.

4. О национальной платежной системе. Федеральный закон от 27 июня 2011 г. N 161-ФЗ. Принят Государственной Думой 14 июня 2011 года. Одобрен Советом Федерации 22 июня 2011 года. С изменениями и дополнениями от 18 март а2019 года// Российская газета от 30 июня 2011 г. N 139.

5. Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы, утверждена Распоряжением Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. N 2039-р// Собрание законодательства Российской Федерации от 2 октября 2017 г. N 40 ст. 5894.

6. Пленум Верховного Суда РФ в п. 7 постановления от 19 декабря 2013 г. N 41. О практике применения судами законодательства о мерах пресечения в виде заключения под стражу, домашнего ареста и залога// Российская газета от 27 декабря 2013 г. N 294.

7. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 15 ноября 2016 г. N 48. О практике применения судами законодательства, регламентирующего особенности уголовной ответственности за преступления в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности//Российской газете" от 24 ноября 2016 г. N 266

8. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 30 ноября 2017 г. N 48. "О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате"// Российская газета от 11 декабря 2017 г. N 280.

9. Пустотина Н.В Отдельные аспекты инклюзивного образования. /Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях», 2018. С. 349-351.

10. Лазарева О.С., Пустотина Н.В., Лазарев А.Д. Экономико-правовые основания и сущность реорганизации коммерческих корпораций// Экономика и предпринимательство. 2018. № 3 (92). С. 674-677

УДК 368.036

Мошенничество в страховом бизнесе в Российской Федерации

***Т.К. Савченко**, к.э.н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

***Е.В. Яроцкая**, к.э.н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

***Е.В. Тарасова**, студентка
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема мошенничества в сфере страхования на территории РФ. В частности, был проанализирован уровень страхового мошенничества. Также были выявлены причины латентности страхового мошенничества и предложены мероприятия по профилактике сферы страхования.

Ключевые слова: страховой бизнес, рынок страхования, мошенничество, страховое мошенничество.

Abstract. This article deals with the problem of fraud in the field of insurance in the Russian Federation. In particular, the level of insurance fraud was analyzed. Also, the causes of the latency of insurance fraud were identified and measures for the prevention of insurance were proposed.

Keywords: insurance business, insurance market, fraud, insurance fraud.

В наше время мошенничество встречается в каждой сфере деятельности. Противозаконные действия совершаются людьми с целью получения быстрых денег. Мошенничество в страховом бизнесе является главной проблемой, обсуждаемой экспертами рынка страхования. Оно оказывает вред не только денежным вопросом какой-то определённой компании-страховщику, но и влечёт за собой негативные последствия на рынке в целом.

Формирование рынка страхования в Российской Федерации является необходимым условием становления эффективной экономики. Но мошенничество в страховой сфере является одним из обстоятельств, тормозящих формирование стабильной индустрии страхования.

Противозаконные действия в данной сфере имеют высокий уровень социальной опасности из-за того, что делают сложным или тормозят воспроизведение основных задач страхования.

Мошенничество в страховом бизнесе является одним из самых распространённых видов нарушения законодательства. Связано это, прежде всего с многообразием форм совершения мошеннических операций путем их досконального планирования. Зачастую достаточно сложно выявить правонарушение в силу сложности схемы совершения мошенничества, что вызывает трудности в работе правоохранительных органов. Следовательно, тема мошенничества в страховом бизнесе является наиболее актуальной в современных экономических условиях.

Одним из приоритетных направлений деятельности России является устойчивое повышение благосостояния населения, национальной безопасности, экономическое развитие и укрепления позиций страны в мировом обществе. В 2008 году была разработана, а затем утверждена программа «О концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года», акцентирующая внимание на том, что для стабилизации и интенсивного экономического развития в России,

изначально нужно обеспечить стимулирования развития рынка страхования с одновременным совершенствованием требований к инвестированию страховых резервов.

Главными задачами для реализации данной программы являются:

- создание эффективной пенсионной системы на принципах страхования и накопления;
- улучшение системы обязательного медицинского страхования и развитие системы добровольного медицинского страхования;
- развитие страхового рынка;
- создание климата, который будет стимулировать граждан и работодателей к накопительному страхованию жизни через страховые фирмы и негосударственные пенсионные фонды, увеличение надёжности соответствующих финансовых институтов, расширение информированности населения и бизнеса о указанных видах страхования;
- повышение уровня защищённости качества жизни и личного благосостояния населения через страхование жизни и имущества.

Страховые фирмы в РФ до сих пор развиваются, в результате чего происходит рост страхового рынка, а вместе с этим растёт и страховое мошенничество.

Мошенничество в страховом бизнесе в России появилось относительно недавно. Развитие такого вида преступления связано развитием экономики страны, а также активной деятельностью страховых фирм, направленная на повышение финансовой стабильности рынка и кредитоспособности населения.

Мошенничество в страховом бизнесе обладает повышенной общественной опасностью, т.к. затрудняет или блокирует выполнение его основных задач, которые связаны с формированием за счёт денежных взносов евого страхового фонда, необходимого для возмещения предполагаемого ущерба.

Совершение преступлений в сфере страхования ограничивает выполнение страхованием таких функций, как увеличение стабильности, ограничение экономических рисков и стимулирование предпринимательской инициативы.

Страховое мошенничество классифицируется на основе того, кто совершает правонарушение страхователь или страховщик.

Для последнего характерны следующие виды мошенничества:

- назначение поддельных страховых выплат (если они предусмотрены договором страхования) по реально имеющимся полисам. В такой ситуации выплата по реальному страховому случаю может не состояться, поскольку страховая фирма может отказать в ней из-за того, что одно возмещение ущерба было осуществлено. В результате данной мошеннической схемы страдают интересы страховой фирмы от

деятельности её сотрудника, а также интересы страхователя, полис которого использовался для осуществления преступления;

— заключение поддельных договоров страхования, которые направлены на получение страховых возмещений по несуществующим страховым случаям. Ущерб наносится страховой фирме со стороны её сотрудников;

— со стороны сотрудников также может быть совершено мошенничество, которое выражено навязыванием дополнительных услуг в скрытом варианте с увеличением суммы страхового вознаграждения. На данный момент данный вид правонарушения чаще всего встречается в сфере автострахования;

— ввод умышленно ложных данных в специальные программы для расчёта сумм выплат и предварительно вносимого страхового вознаграждения. Осуществляется такая схема двумя способами – против страховой компании (соучастником является страхователь) и против страхователя, когда клиент предоставляет верную информацию, но в базу вводится искаженная, что негативно сказывается на положении страхователя;

— перепродажа клиентских баз заинтересованным лицам или конкурентам

Со стороны страхователя могут совершаться следующие мошеннические действия:

— предоставление страховщику изначально ложных сведений, целью которых является получение как можно больше денежных средств в качестве компенсации от страховой фирмы;

— предоставление ложной информации о наступлении страхового случая. В некоторых случаях данная информация может предоставляться несколько раз, если договором страхования предусмотрена возможность обращаться в любой офис фирмы-страховщика, расположенной на территории России.

Представленные виды мошенничества в настоящее время наиболее распространены в сфере заключения договора страхования в различных направлениях.

Как было указано ранее правонарушения в сфере страхования в России являются уголовно наказуемыми и рассматривается в статье 159.5 УК, предусматривающая несколько вариантов наказания.

Для одного человека:

- штраф в размере 12 тысяч рублей или совокупного дохода обвиняемого за 1 год;
- 360 часов обязательных работ;
- до 1 года исправительных работ;
- до 120 суток ареста;
- до 2 лет принудительных работ;

— до 2 лет ограничения свободы.

Для группы лиц, действующих по предварительной договорённости и причинивших большой ущерб, применяются следующие варианты наказаний:

— штраф до 300 тысяч рублей или в сумме дохода за 2 года;

— до 440 часов обязательных работ;

— до 2 лет исправительных работ;

— заключение сроком до 4 лет.

— до 5 лет принудительных работ и вместе с этим до 1 года лишения свободы;

Сергей Ефремов (вице-президент Всероссийского союза страховщиков) подтвердил информацию о том, что уровень страховых преступлений растёт. В 2017 году было установлено более 300 тысяч правонарушений в исследуемой сфере, которые нанесли большие убытки гражданам, юридическим лицам и государственным органам РФ.

По словам Ефремова мошеннические действия в страховании происходят из-за общего ухудшения экономической ситуации. [2]

В 2017 году в России на 5,6% увеличилось мошеннических преступлений, в том числе в области банковского кредитования – на 13,7%, страхования – на 158,4%.

В исследуемой области интенсивность правонарушений наблюдается по линии ОСАГО и КАСКО, но также активность наблюдается в сфере страхования жизни и здоровья.

В большей степени криминализирован рынок ОСАГО. Уже в первом полугодии 2017 года РСА отметил отрицательную тенденцию, т.е. неравное соотношение между страховыми выплатами в пользу последних (непрофильных для компаний выплат). Таким образом в исследуемом году взысканные с компаний через суд суммы страховых возмещений составили 7,9 млрд. против 5,8 млрд. руб. в 2016 году. Не страховые выплаты увеличились с 5,6 млрд. до 8,7 млрд. руб. за тот же промежуток времени. В данном случае говорится об автоюристах, скупающих права требования к страховщикам, фальсифицирующих ДТП, экспертизы и т.д.

К новым видам страхового мошенничества на рынке относят схемы с электронными полисами е-ОСАГО, т.е. когда фирмы-посредники, предоставляющие водителям услугу оформления такого полиса, умышленно подавая страховщикам частично неверные сведения. В результате они добиваются снижения стоимости полиса, выигрывая на продаже его клиенту по реальной цене. В процессе этого клиент может не получить страховое возмещение, т.к. в договоре будут указаны другие данные.

Мошенничество с обычными полисами и электронными являются трудно выявляемыми и высоко латентными, т.к. лицо, которое покупает

полис, понимает, что он фиктивный и в правоохранительные органы не обращается.

К причинам скрытности такого вида правонарушения можно отнести:

- высокий интеллектуальный уровень правонарушителей, модернизированные и новые методы мошеннических действий;
- тяжёлый процесс определения, расследования и утверждения факта преступления;
- осуществление мошенничества группой лиц по предварительному сговору, что делает процесс определения истины сложным;
- нехватка профессиональных навыков у сотрудников правоохранительных органов для расследования и раскрытия правонарушения в страховой сфере.

Предотвращение преступности является сложной, многоуровневой системой мероприятий государственного и общественного воздействия, нацеленная на снижение преступности и установление социального регулирования в этой сфере. Эта деятельность подразумевает постепенное осуществление мер политического, нравственного, экономического, правового характера и должна содействовать ликвидации криминогенных факторов, уравниванию оперативной обстановки, своевременному реагированию на незаконные действия и нарушения общественного порядка.

Главными лицами в борьбе со страховой преступностью являются правоохранительные органы, службы, подразделения и сотрудники страховых компаний.

Основные методы борьбы с правонарушителями в исследуемой области подразделяются на две группы – осуществляемые в сфере внешнего и внутреннего страхового мошенничества.

По внешнему мошенничеству, которое совершается страхователями, осуществляется предварительная страховая проверка объектов страхования и проверка выплатных материалов по заявленным страховым событиям.

По внутреннему мошенничеству, которое совершается сотрудниками, агентами и партнёрами страховых компаний, осуществляются проверки отчётной документации, а также контрольные мероприятия по выявлению и документированию фактов преступной деятельности.

Борьба с правонарушителями может осуществляться как отдельными страховыми компаниями, так и объединениями страховщиков.

В международной практике главными элементами складывающейся системы коллективной безопасности являются:

- объединение усилий всех страховых фирм для борьбы с мошенниками;
- охрана корпоративных капиталов;

- анализ средств для создания группы и центрального банка данных;
- обеспечение эффекта «вагона», т.е. все должны следовать выбранным и к установленным правилам поведения.

В Российской Федерации каждая страховая фирма придумывает свои методы препятствия мошенничеству. Большая часть страховщиков организовали личные службы безопасности. В рамках закона об ОСАГО существует единая база данных под названием «Спектр», принимающая данные о страховых случаях от 72 страховых фирм. Эта база даёт возможность мгновенно проверять подозрительные случаи и позволяет не допускать повторного получения возмещения по одному и тому же страховому случаю у разных фирм.

Как уже было выяснено обогатиться за счёт денег, направленных на покрытие расходов, которые связаны со страховым случаем, желают многие люди. Правонарушения совершают не только клиенты, но и сотрудники страховых компаний.

Сам факт правонарушения в исследуемой области доказать сложно, поэтому большой процент мошеннических действий остаются безнаказанными. Для того, чтобы препятствовать этому необходима организация эффективных мероприятий, помогающих уменьшить уровень правонарушений.

Страховая система имеет низкий уровень безопасности, поэтому в этой сфере существует множество лазеек, которыми пользуются мошенники.

Для уменьшения уровня страхового мошенничества можно предложить следующие мероприятия по профилактике:

- необходимо внедрить индивидуальную статью в УК РФ за мошенничество в страховой сфере, что позволит активизировать работу правоохранительных органов;
- нужно усилить контроль работы за участниками рынка страхования, чтобы нейтрализовать случаи торговли поддельными документами;
- для предотвращения злоупотреблений, при предоставлении счёта на услуги по ремонту автомобиля, можно направлять поврежденную машину в техническое обслуживание, где у страховщика есть договорённость;
- необходимо осуществлять проверки выполнения своих обязанностей по договору страхования страхователем и выгодоприобретателем;
- необходимо организовывать выезд представителя страховой компании на место ДТП, что даст возможность снизить количество ложной информации;
- необходимо оставлять функции урегулирования страховых случаев, а не передавать их региональным представителям и в обособленные подразделения;

— запустить в Интернете программы для установления и последующей блокировки доступа пользователей к разным сайтам, что осуществляют продажу бланков страховых свидетельств или полисов; [1]

— руководству страховых фирм необходимо принимать жесткие меры наказания.

С помощью предложенных мероприятий можно существенно снизить количество правонарушений, которые совершаются страховыми компаниями, клиентами и заинтересованными лицами.

Подводя итог работы, можно сделать вывод о том, что страховое мошенничество продолжает развиваться и с каждым годом его процент увеличивается. Необходимо определить важность в предупреждении, выявлении и наказании правонарушения. Также необходимо определить значимость проведения более активных мероприятий для ликвидации мошенничества. Необходимо внести изменения в законодательстве РФ и в УК РФ, для более эффективного сотрудничества правоохранительных органов и страховых фирм.

Список использованных источников:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации: текст с изменениями и дополнениями на 27 декабря 2018 года: принят Государственной думой 24 мая 1996 года: одобрен Советом Федерации 5 июня 1996 года. – М.: Эксмо, 2017. – 350 с.

2. Яроцкая Е.В. Бюджетирование - инновационная технология в современных условиях//Инновации: бизнес. Образование. Материалы международной научно-практической конференции. Смоленский институт бизнеса и предпринимательства. НОУ ВПО «Смоленский институт бизнеса и предпринимательства». 2014. С. 109-115.

3. Мошенничество в сфере страхования – схемы и методы борьбы. [Электронный ресурс]. - 2019. – Режим доступа: <http://agdestrahovka.ru/> (дата обращения: 27.12.2018).

4. Страховое мошенничество в России выросло в 2,5 раза. [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.asn-news.ru/news/64995> (дата обращения: 27.12.2018).

УДК 347.736

Предотвращение риска субсидиарной ответственности руководителя в стадии банкротства предприятия

***И.Н. Советов**, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Аннотация. В статье рассматриваются причины привлечения руководителя к субсидиарной ответственности при банкротстве предприятия, раскрываются причины возникновения риска и порядок мер по предотвращению (снижению) риска привлечения руководителя к субсидиарной ответственности.

Ключевые слова: банкротство юридических лиц, субсидиарная ответственность, руководитель предприятия, планирование

Annotation. The article discusses the reasons for bringing a manager to subsidiary responsibility in case of a bankruptcy of an enterprise, reveals the causes of the risk and the procedure for preventing (reducing) the risk of bringing a manager to subsidiary liability.

Keywords: bankruptcy of legal entities, subsidiary liability, head of an enterprise, planning

Развитие предпринимательской деятельности на основе создания юридического лица постепенно утрачивает свои преимущества, а именно использование наиболее распространенной организационно-правовой формы предприятия – Общества с ограниченной ответственностью (ООО). Ограниченность ответственности здесь проявляется в разграничении обязательств предприятия как юридического лица и руководителя как физического лица. Особенно это актуально в случае финансовой несостоятельности (банкротства) предприятия, где ответственность может исчерпываться стоимостью имущества предприятия и его уставным капиталом. Субсидиарная ответственность при банкротстве юридического лица всегда позволяла кредиторам рассчитывать на возмещение ущерба не только за счет имущества предприятия. Но сейчас ее условия ужесточились.

В последние годы был принят ряд правовых актов, расширяющих права кредиторов. Теперь взыскивать задолженность в субсидиарном порядке можно не только с предприятий-банкротов. Круг возможных виновников значительно расширен, и теперь включает в себя контролирующих, аффилированных и прочих лиц, по причине действий которых предприятие могло утратить платежеспособность. Основным признаком является возможность давать распоряжения, обязательные для исполнения.

До этого времени перечень лиц, которых можно было законно обвинить в неправомерных, недобросовестных и неразумных действиях, повлекших финансовую несостоятельность, ограничивался высшим менеджментом предприятия. В соответствии с Законом о несостоятельности 127-ФЗ их можно было привлечь к субсидиарной (дополнительной) ответственности, если доказан факт принятия неоправданных управленческих решений. Теперь с увеличением срока

давности привлечения к ответственности виновных лиц - до трех лет, и распространения ответственности на участников ООО (руководителя, учредителей и других людей, влияющих на управление фирмой), исключенных из ЕГРЮЛ в административном порядке субсидиарная ответственность для компенсации убытков и выплаты задолженностей все более проявляется как взыскание материальных ценностей, составляющих личную собственность.

Новыми изменениями в применении субсидиарной ответственности стараются воспользоваться все кредиторы. Для них она последний реальный шанс вернуть свои деньги. Поэтому кредиторы могут подавать заявление о привлечении руководителя, даже не задумываясь о его вине, просто «автоматически». В качестве причин выступают два типовых состава субсидиарной ответственности: несвоевременная подача заявления о банкротстве возглавляемого предприятия и плохое (вредоносное) ведение бизнеса, которое привело к банкротству. Таким образом, руководитель как единоличный исполнительный орган в первую очередь может быть привлечены к субсидиарной ответственности в деле о банкротстве.

Если такой руководитель докажет, что возникновение признаков неплатежеспособности, не свидетельствовало об объективном банкротстве (момент, когда должник стал не способен удовлетворить требования кредиторов) и он не смотря на временные финансовые затруднения, добросовестно рассчитывал их преодолеть, приложил усилия для достижения результата, выполнял экономически обоснованный план, то он может быть освобожден от субсидиарной ответственности.

На практике часто встречаются ситуации, когда тенденция к ухудшению финансового состояния приводит руководство и учредителей компании к мысли о реорганизации в той или иной форме. Мотивы в данном случае абсолютно правовые, корректные, намерения руководства и учредителей исключительно благие. Но кредиторы могут расценить подобные действия как попытку ухода заемщика от кредитных обязательств и могут спровоцировать процедуру банкротства. [4]

Хотя явных признаков неплатежеспособности в компании не было, а реорганизация дала бы только укрепления финансового состояния и укрепление корпоративного менеджмента, большинство контрагентов расценивают такие управленческие решения как угрозу экономической безопасности своих компаний. Чтобы не спровоцировать панику среди своих кредиторов у руководства компании есть шанс изменить ситуацию в плане финансово-хозяйственной деятельности не за счет реорганизации, а за счет реструктуризации. Преимущества таких действий в том, что они ни какого влияния на правовой статус компании не оказывают и внешнего информационного отражения не находят (например, в ЕГРЮЛ налоговых инспекций). Научно-обоснованные методики, подходы, принципы

реструктуризации представлены в теории и находят свое отражение на практике. [5]

В силу выполнения своих функциональных обязанностей он осуществляет управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Поэтому должен отвечать за ее результаты. Руководитель контролирует внешние и внутренние факторы, влияющие на осуществление предпринимательской деятельности, обеспечивает решение всех возникающих проблем на предприятии, а также принятие ответственных решений в критический момент, если того требует ситуация.

В условиях неустойчивого рынка часто случаются: снижение или отсутствие прибыли, непредвиденные скачки цен на сырье и материалы, внеплановое увеличение капиталовложений, снижение уровня спроса на продукцию и другие неприятности, которые способны приблизить предприятие к банкротству. Чтобы избежать банкротства, необходимы объективный анализ и понимание состояния дел на предприятии. В случае если данный анализ неутешителен, нужно разработать четкий план мероприятий по недопущению потенциального банкротства.

Обычно в случае возникновения негативных ситуаций руководство в спешке начинает принимать различные антикризисные меры, тогда как компания возможно уже на грани банкротства. Считается, что негативного развития событий можно было бы избежать, если бы руководство немного раньше обратило внимание на контрольные индикаторы состояния бизнеса.

Наиболее очевидный и яркий признак наступления кризиса — затруднения при расчетах с кредиторами. Также к основным сигналам относятся:

- значительные суммы безнадежной дебиторской задолженности;
- нехватка оборотных средств (особенно денежных);
- перепады в производственном цикле.

Основной задачей управления в этот период, конечно же, должно быть предупреждение и устранение подобных симптомов. При этом, для снижения риска привлечения к субсидиарной ответственности за неподачу заявления о банкротстве, важно оценить ситуацию: это временная неплатежеспособность или объективное банкротство, а также контролировать адекватность и экономическую обоснованность действий, предшествующих ее возникновению и последующих за ней.

Конечно, подразумевается, что руководитель действует добросовестно и разумно, или действия укладываются в обычные условия гражданского оборота или соответствуют обычному предпринимательскому риску. Но в случае возникновения банкротства, даже при реализации плановых антикризисных мер существуют основания для привлечения руководителя к субсидиарной ответственности —

доказательство «недобросовестности и неразумности» решений руководителя предприятия, вследствие действий и или бездействия которого нанесен ущерб.

Закон о банкротстве прямо предусматривает освобождение от ответственности за причинение вреда кредиторам, если руководитель докажет что:

- убытки (уменьшение активов) не были умышленными;
- действовал в интересах предприятия, а не своих личных интересах;
- пытался исправить последствия неудачных сделок.

А если есть доказательства добросовестности мотивов (принятие мер, адекватных ситуации, наличие плана оздоровления), руководитель может быть освобожден от личной ответственности за доведение предприятия до состояния банкротства.

Нужно понимать, что не любая сделка, которая имела негативные финансовые последствия для юридического лица, может повлечь за собой банкротство, а если повлекла, то это не означает, что руководитель намеренно такую сделку заключил. Негативные последствия, наступившие для юридического лица, сами по себе не свидетельствуют о недобросовестности и (или) неразумности его действий (бездействия), так как возможность возникновения таких последствий сопутствует рисковому характеру предпринимательской деятельности. Поэтому, руководитель не может быть привлечен к ответственности за причиненные юридическому лицу убытков в случаях, когда его действия (бездействие), повлекшие убытки, не выходили за пределы обычного делового (предпринимательского) риска.

Наиболее целесообразным считаем следующий алгоритм предотвращения (снижения) риска привлечения к субсидиарной ответственности:

1. Мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Целью которого, будет являться постоянный контроль и оценка рисков возникновения неплатежеспособности предприятия. С периодичность раз в месяц (квартал) должен проводиться:

- анализ бухгалтерской отчетности;
- анализ степени выполнения производственных планов;
- оценка рисков проведения текущих и потенциальных сделок.

При появлении первых признаков неплатежеспособности предприятия (долги превысили активы, задолженность, которую предприятие не может погасить из-за недостатка денег, превышает 1 месяц) начинается второй этап.

2. Оценка рисков привлечения к субсидиарной ответственности. В данный период необходимо проведение следующих мероприятий:

- оценивается общее состояние бухгалтерского учета (наличие всех документов, оформление, нет ли искажений, регулярность составления отчетности);
- выполнение финансового (расчет коэффициентов финансовой устойчивости, обеспеченности собственными средствами, анализ структуры баланса в динамике за несколько лет, определение момент времени, когда у предприятия возникли признаки банкротства);
- контролируются все договора на предмет выполнения условий (сроки окончания работ, порядок и условия сдачи заказчиком, сроки и условия прекращения договора, условия и сроки оплаты и т.п.);
- составляется список лиц, которые контролировали ситуацию в период, когда возникли первые признаки и после этого);
- оценивается каждая сделка, в результате которой в предприятии выбыл актив или образовались новые долги.

3. Подготовка выводов и разработка мероприятий. На данном этапе разрабатываются предложения, как избежать возможного привлечения к субсидиарной ответственности по каждому из оснований.

- базовой мерой выступает постоянное планирование предпринимательской деятельности. Наличие планов ранее разработанных на предприятии, даже системы планов: долгосрочные, среднесрочные и оперативные (антикризисные), бизнес-планы (проектные) применительно к текущей кризисной ситуации, которые в логической взаимосвязи и взаимообусловленности позволят обосновать принятие управленческих решений.

- разработка планов по восстановлению платежеспособности, которые содержат мероприятия по преодолению временных финансовых затруднений. Особое внимание следует уделить реструктуризации кредиторской задолженности.

Несмотря на то, что для каждого предприятия причины возникновения финансового кризиса индивидуальны, существуют универсальные антикризисные мероприятия (Табл. 1.).

Таблица 1 - Универсальные антикризисные мероприятия

Группы мероприятий	Наименование
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> • повышение эффективности хозяйственной деятельности; • стимулирование продаж и увеличение прибыли; • работа с персоналом (сокращение штата, изменение схем оплаты труда); • снижение суммарных затрат

Организационные	<ul style="list-style-type: none"> • диверсификацию производства; • закрытие убыточных направлений бизнеса; • внедрение новых форм взаимодействия с контрагентами;
Финансовые	<ul style="list-style-type: none"> • уменьшение оттока денежных средств; • стимулирование оборота денежных потоков; • реструктуризацию кредиторской задолженности; • активное взыскание дебиторской задолженности
Инвестиционные	<ul style="list-style-type: none"> • корректировка политики кредитования; • поиск инвесторов, привлечение инвестиций • продажу части имущества

На предприятии дополнительно следует принять мер по сохранению всех материалов (документов), которые впоследствии могут обеспечить доказательство того, что разрабатывались мероприятия, по расчетам которых в обозримом будущем планировалось получить прибыль и восстановить платежеспособность:

- переписка с контрагентом, суть которого подтверждает его намерение заключить договор в будущем;
- договор с контрагентом, который подтверждал поступление в будущем денег в размере достаточном для погашения долгов;
- материалы переговоров, которые подтверждают, что кредиторы готовы были предоставить отсрочку по оплате;
- документы, подтверждающие факт ведения переговоров с банками о предоставлении кредитов для восстановления платежеспособности.

Показанный алгоритм действий позволит руководителю предприятия с одной стороны избежать негативных последствий возникновения временных финансовых трудностей, с другой стороны – доказать что в данный период действовал добросовестно.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 27.12.18) «О несостоятельности (банкротстве)» (изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.19). /Электронный ресурс/. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/.

2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.2017 №53 «О некоторых поросах, связанных с привлечением контролирующих лиц к ответственности при банкротстве. /Электронный ресурс/. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286130/

3. Горбашев И.В. «О некоторых материально-правовых аспектах привлечения к субсидиарной ответственности в разъяснениях ВС РФ. // Вестник гражданского права. - №4, 2018.

4. Лазарева О.С., Пустотина Н.В., Лазарев А.Д. Экономико-правовые основания и сущность реорганизации коммерческих корпораций// Экономика и предпринимательство. 2018. № 3 (92). С. 674-677.

5. Лазарева О.С. Формирование организационных структур управления промышленных предприятий// Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Оренбург, 2000.

Секция 6. Актуальные тенденции управления современным предприятием

УДК 331.1

Управление клиентоориентированностью персонала сектора розничной торговли в агрохолдингах

*Аргунеева О.Н., к.э.н., доцент ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ,
Кузнецова С.В., к.и.н., заместитель начальника
отдела образования Департамента научно-технологической
политики и образования МСХ РФ
Акулов С.В., зам. главного бухгалтера
ООО «А7 Менеджмент», Россия*

Аннотация. Сектор розничной торговли играет важную роль в наращивании силы бренда агрохолдинга в сознании покупателей. Поэтому необходимо рассматривать клиентоориентированность персонала как приоритет кадровой политики. При разработке кадровой политики рекомендуется использовать модель управления клиентоориентированностью персонала.

Ключевые слова: Кадровая политика, управление, персонал, клиентоориентированность.

Abstract. The retail sector plays an important role in building up the strength of the agricultural holding brand in the minds of customers. Therefore, it is necessary to consider the customer focus of personnel as a priority of personnel policy. When developing personnel policies, it is recommended to use the personnel management model of the staff.

Keywords: Personnel policy, management, personnel, customer focus.

Современные агрохолдинги осуществляют не только производство сельскохозяйственной продукции и её переработку, но и все более активно развивают розничную торговлю. По данным каталога компаний холдингового типа, около половины из них в качестве одного из видов деятельности осуществляют розничную торговлю произведенной продукцией [1]. Это позволяет полностью использовать платежеспособный потенциал потребительского рынка. Задачей холдинга при этом становится доведение своей продукции не до прилавка, а непосредственно до потребителя. В связи с этим появляется необходимость разработки кадровой политики по отношению к персоналу сектора розничной торговли.

В основе разработки кадровой политики организации лежит стратегия её развития. Кадровая политика организации должна быть не только последовательной, но и согласованной со стратегией бизнеса и ориентированной на её приоритеты. Особенность формирования кадровой политики структурных единиц агрохолдинга состоит в том, что она должна соответствовать их стратегии развития, а также стратегии производителя продукции.

Рассматривая стратегию бизнеса торговой марки холдинга, следует отметить три её составные части. Прежде всего, это создание качественного продукта с ярким дизайном. Разработка новых и обновленных изделий позволяет оставаться игроком продовольственного рынка, интересующим покупателя. Второе направление стратегии бизнеса – это ценообразование. При наличии кризисных явлений в экономике производитель не может резко повышать цены, так как это губительно для розничной сети. Производитель стремится поддержать экономику ритейла, сохраняя цены приемлемые для потребителя. Третья составная часть стратегии – это качество обслуживания в торговой сети, которое делает максимально комфортным приобретение продовольственных товаров для клиентов минимаркетов. Согласно долгосрочной стратегии, цель компании, ориентированной на успех на потребительском рынке, состоит в наращивании силы бренда в сознании покупателей.

Если первые две задачи стратегии бизнеса решаемы силами самой компании-производителя, то третья из них решается в тесном взаимодействии с торговым персоналом. В связи с этим, уделяется особое внимание торговой сети. Помещения минимаркетов должны соответствовать корпоративным стандартам компании и современного ритейла, клиент может в одном месте покупать свежие продукты необходимого ему ежедневного ассортимента. Но требуются не только единые корпоративные стандарты, касающиеся оформления минимаркетов, в равной мере это касается стандартов продаж и сервисного обслуживания.

Главное – это клиент, его желания и потребности. Требования клиентов повышаются не только по отношению к продуктам питания, но и к услугам сектора торговли, его персоналу. Для клиентов важна уверенность в качестве продукции, профессионализме работников торговли. Следовательно, необходимо рассматривать способность персонала обеспечить высокое качество обслуживания и его клиентоориентированность как приоритет при разработке и реализации кадровой политики.

Ставя одной из стратегических задач завоевание потребителя и наращивание силы бренда агрохолдинга, следует рассматривать продавцов в качестве «послов бренда». Исходя из этого, стратегия ритейла должна быть переориентирована на новые приоритеты, а именно, на высокие

стандарты в области качества обслуживания потребителей. Кадровая политика по отношению к сектору торговли должна соответствовать этой стратегической задаче, поставленной производителем продукции, уделяющим, со своей стороны, столь большое внимание и финансовые ресурсы развитию продукта. Соответственно, для повышения клиентской лояльности и уровня сервиса следует внести изменения в кадровую политику, планировать обучение сервису, оценку уровня сервиса, включить в систему мотивации материальное и нематериальное вознаграждение за достижение показателей клиентоориентированности.

Клиентоориентированность, согласно современных теорий управления персоналом, неразрывно связана с клиентоориентированностью компании в целом в самых разных её проявлениях, в том числе в отношении к своим сотрудникам как к определенной категории своих клиентов. Клиентоориентированность, с которой потребитель сталкивается, приходя в организацию, естественно, проявляется в работе обслуживающих его сотрудников, но если смотреть глубже, то она начинается с внутриорганизационного отношения к этим сотрудникам. Поэтому компания должна формировать свою кадровую политику так, чтобы сотрудники были лояльны к компании, были удовлетворены внутренними процессами.

При разработке кадровой политики рекомендуется использовать модель управления клиентоориентированностью персонала (рисунок 3.1).

Управление клиентоориентированностью персонала	Клиентоориентированность сотрудников как часть стратегии компании
	Клиентоориентированность сотрудников как часть стратегии управления человеческими ресурсами
	Клиентоориентированность сотрудников как часть стратегии внутренних коммуникаций
	Подбор клиентоориентированных сотрудников
	Развитие клиентоориентированности сотрудников на этапе адаптации и в процессе работы в компании
	Оценка клиентоориентированности сотрудников
	Вознаграждение сотрудников за демонстрацию клиентоориентированного поведения
	Усиление клиентоориентированности компании и её конкурентных позиций на рынке

Рисунок 1 – Модель управления клиентоориентированностью персонала

Сама по себе разработка модели управления клиентоориентированностью не является самоцелью, следующим этапом является её реализация. Разработанные рекомендации воплощают в жизнь с помощью мероприятий, локальных программ, процедур, подсчета бюджетов. Эта работа должна носить системный характер. На основе

модели управления клиентоориентированностью персонала предлагается следующая система мероприятий (таблица 1).

Таблица 1 – Система мероприятий по реализации кадровой политики

Задачи кадровой политики	Основные мероприятия	Ожидаемый эффект
Клиентоориентированность сотрудников как часть стратегии компании	Собрание коллектива.	Доведение до персонала системы корпоративных ценностей с ориентацией на клиента
	«Ни дня без общения с клиентом» - беседы руководителя с клиентами. Работа руководителей с продавцом раз в квартал. Ответы руководителей на претензии клиентов на горячей линии.	Формирование клиентоориентированности бэк-офиса и приведение инструкций и стандартов для персонала в соответствие с мнением и запросами клиента
Клиентоориентированность сотрудников как часть стратегии управления человеческими ресурсами	Периодические совещания с линейными руководителями.	Осознание линейными руководителями ценности сервиса и взаимозависимости от клиентов
Клиентоориентированность сотрудников как часть стратегии внутренних коммуникаций	Тренинг для сотрудников бэк-офиса.	Осознание сотрудниками ценности клиентоориентирования, приверженности клиентов компании, коммуникативной компетентности
Подбор клиентоориентированных сотрудников	Включение в характеристику вакансий на сайте требований к кандидатом по дополнительному образованию в области работы с клиентами.	Обеспечение квалифицированным персоналом
Развитие клиентоориентированности сотрудников на этапе адаптации и в процессе работы в компании	Тренинг сотрудников фронт-офиса с целью обучение технологиям клиентоориентированности.	Наличие у сотрудников ценности клиентоориентирования, навыков сотрудничества с клиентом и коммуникативной компетентности
Оценка клиентоориентированности сотрудников	Оценка клиентоориентированности персонала в процессе аттестации.	Развитие персонала с ориентацией на клиента

Продолжение таблицы 1

Мотивация сотрудников на демонстрацию клиентоориентированного поведения	Применение к успешным работникам за демонстрацию клиентоориентированного поведения повышающего коэффициент к переменной части зарплаты.	Достижение высокой результативности работы персонала
	Публичное порицание за нарушения в обслуживании клиентов. Прочная увязка KPI работников фронт-офиса с результатами контрольных проверок качества обслуживания клиентов. Применение к нарушителям понижающего коэффициента и административных мер воздействия.	

Взаимодействие клиентов и персонала организации представляет собой особый тип коммуникаций. Поэтому не случайно мероприятия, решающие задачу клиентоориентированности сотрудников как части стратегии внутренних коммуникаций, занимают столь важное место в модели управления клиентоориентированностью персонала.

Одним из них является тренинг сотрудников бэк-офиса. Цель тренинга состоит в развитии навыков клиентоориентированности персонала. В ходе тренинга решаются несколько задач. Исходной задачей является создание в сознании сотрудников системы ценностей организации, ориентированных на лояльность клиента. При успешном решении этой задачи, следует перейти непосредственно к элементам коммуникативной компетентности, в частности, развитию навыков установления контактов с клиентом и понимания своего собеседника. Задачей тренинга является формирование навыков аргументации в ходе коммуникаций, причем с точки зрения полезности и выгоды для клиента. Учитывая, что стратегия клиентоориентированности направлена на формирование приверженности и долгосрочного взаимодействия, задача тренинга состоит также в развитии у персонала навыков сотрудничества с клиентом как в решении текущей проблемы, так и в перспективе.

Ожидаемый эффект – развитие навыков сотрудничества с клиентом и коммуникативной компетентности сотрудников. Исходя из ожидаемых результатов, формируется программа тренинга, которая может быть разбита на два модуля. Составными частями модулей могут стать такие проблемы, как философия продаж, доверие и его формирование,

потребности клиента и их выяснение, представление товара с точки зрения базовых выгод и полезности, эмоциональный интеллект и его развитие, развитие долгосрочного сотрудничества (таблица 2).

Таблица 2 – Программа тренинга персонала бэк-офиса

Модуль	Тема	Форма проведения
Клиент и его потребности	Философия продаж	Краткая лекция, групповое задание
	Формирование доверия	Мозговой штурм
	Выяснение потребностей клиента	Групповое задание, рефлексия опыта.
	Презентация товара и услуги на языке выгоды и пользы для клиента	Практическое задание
Коммуникативная компетенция	Развитие эмоционального интеллекта продавца	Ролевые ситуации
	Развитие навыков долгосрочного сотрудничества	Индивидуальное практическое задание

Результаты тренинга будут достигнуты, если удастся сформировать у персонала навыки развития приверженности обслуживаемых клиентов к торговой марке, способность построить доверительные отношения с клиентами. В результате прохождения тренинга должен получить значительное развитие эмоциональный интеллект сотрудников. В качестве окончательного результата следует рассматривать повышение качества обслуживания клиентов.

Реализация кадровой политики в соответствии с моделью управления клиентоориентированностью персонала предполагает проведение мероприятий по обучению сотрудников фронт-офиса технологиям клиентоориентированности. Как правило, в качестве такого мероприятия предлагается проведение тренинга, целями которого является развитие навыков уверенного и позитивно влияющего клиентоориентированного поведения, стрессоустойчивости и решения сложных коммуникативных ситуаций.

Программа тренинга предполагает в качестве своей основы наличие у сотрудников осознания ценности сервиса и взаимной зависимости, понимания клиентов, развитых коммуникативных навыков.

Эффект, который может дать тренинг, проявляется в двух направлениях. С одной стороны, как эффект для компании, состоящий в лояльности клиентов на основе профессионализма контактирующего с ними персонала. С другой стороны, как эффект для участников, получающих знания о содержании качества обслуживания, осознающих особенности своего необходимого поведения, в том числе в ситуациях с негативными настроениями клиентов, получающих четкий алгоритм разрешения таких ситуаций.

Программа тренинга нацелена на развитие ценностного отношения к клиентам, понимания закономерностей мышления и эмоций, формирование навыков управления собственным поведением в процессе деловых коммуникаций.

В ходе тренинга целесообразно использовать методику DISC, которая позволяет выделять типы клиентов и выстраивать диалог с ними по технологии, наиболее приемлемой для данного типа.

Занятия могут проводиться в различных формах (таблица 3)

Таблица 3 – Программа тренинга персонала фронт-офиса

Модуль	Тема	Форма проведения
Первоклассный сервис	Качественный сервис и его составляющие. Модель «Я – Компания – Продукт»	Индивидуальное практическое задание
	Услуги и обслуживание – составляющие сервиса. Последствия сервиса низкого уровня. Причины потери клиентов.	Групповое задание, краткая лекция, рефлексия опыта.
	Как поддержать высокий уровень сервиса – инициативные действия сотрудников	Мозговой штурм
Понимание клиентов	Чего хотят клиенты и чего опасаются. Потребности клиентов и ожидаемые ответные действия контактного персонала	Практическое задание
	Негативно-настроенный клиент: поведение, слова, истинные мотивы	Демонстрация, рефлексия опыта, ролевые ситуации
	Типология клиентов по технологии DISC. Как определить, как подстроиться, что делать.	Мини-лекция, практические задания
Коммуникативная компетенция	Профессиональные и личные компетенции. Уверенное поведение сотрудника как составляющая имиджа Компании	
	5 уровней слушания. Техники активного слушания. Голос и его качества в восприятии собеседника. Интонация в контакте с негативно-настроенным клиентом.	Мини-лекция, практические задания
	Техники регуляции эмоционального напряжения в беседе. Поведение, ориентированное на цель. Техника вербализации чувств. Прямая и косвенная вербализация.	Экспериментирование, тренировка
	Ошибки в регуляции эмоционального напряжения и способы их преодоления	Практическое задание
	Разработка речевых модулей ответов персонала в типичных ситуациях сотрудничества с клиентами	Практикум

Необходимым мероприятием при реализации модели управления клиентоориентированностью является оценка и контроль персонала с позиций его клиентоориентированности. Организация и проведение оценки персонала может быть разбита на несколько этапов (таблица 4).

Таблица 4 – Организация оценки клиентоориентированности персонала

Этапы оценки	Характеристика	Сроки, дн.
Разработка программы оценки	Определяются цели, сроки, объемы и результат оценки	5
Разработка критериев оценки	Производится анализ специфики проявления клиентоориентированности отдельных групп сотрудников, формируется список критериев для них	5-10
Разработка процедуры оценки	Разрабатывается план, определяются требования и методы оценки	5-10
Оценка персонала	Осуществляется сбор необходимой информации и документации	5
Анализ результатов	Производится анализ полученных данных, формируется заключение по каждому сотруднику	5-10

Контроль персонала может осуществляться в различных формах. Это может быть применение метода «Тайный покупатель», опрос по телефону по поводу удовлетворенности клиентов уровнем обслуживания, наблюдение руководителя за действиями подчиненных, тестирование работников в процессе аттестации.

Результаты оценки персонала должны быть учтены при разработке мероприятий по мотивации сотрудников. Позитивные результаты в работе должны придаваться гласности в коллективе, вознаграждаться через стимулирующие выплаты. Сотрудникам, нарушающим правила, установленные стандартом, следует выносить публичное порицание, снижать переменную часть заработной платы, принимать административные меры.

Систематизация мероприятий, определение их результатов в числовом выражении, поэтапный мониторинг выполнения принятых основных показателей будет способствовать успешной реализации рекомендаций по внедрению модели управления клиентоориентированностью, что позволит достичь определенной экономической и социальной эффективности. В качестве экономической эффективности данной модели можно назвать снижение расходов на претензионную работу и жалобы клиентов, повышение выручки за счет

расширения клиентской базы на основе рекомендаций клиентов, установления длительных отношений сотрудничества с клиентами, повторных продаж. По мнению Леонида Мазурика, эксперта в области управления персоналом, главного редактора журнала «Директор по персоналу», из-за низких стандартов обслуживания клиентов компания может потерять до 30 процентов покупателей [2]. Следовательно, при соблюдении персоналом стандартов обслуживания клиентов компания может получить дополнительно до 30 процентов покупателей и соответственно увеличить выручку. Социальная эффективность реализации модели управления клиентоориентированностью выражается в развитии индивидуальных способностей работников, обеспечении их социальной защищенности, создании положительного имиджа, социально-психологического климата внутри компании, формировании корпоративного духа работников. Льготы и поощрения по результатам труда в новых условиях должны получать только лучшие с точки зрения клиентоориентированности сотрудники. Каждый сотрудник получает возможность дополнительного обучения по программам в зависимости от занимаемой должности и специфики обязанностей.

Список использованных источников:

1. Каталог компаний; URL: <http://meatinfo.ru/litecat/list?category=254&search> (дата обращения: 23.03.2019)
2. Мазурик Л. Учим сотрудников очаровывать клиентов; URL: <https://hr.superjob.ru/vnutrennie-kommunikacii/uchim-sotrudnikov-ocharovyvat-klientov-1527/> (дата обращения: 23.03.2019)

УДК 338.4

EVA как показатель эффективности использования интеллектуального капитала компании

Д.Ю. Бусыгин, к.э.н., доцент

В.И. Донцова, к.э.н., доцент

Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика Беларусь

Аннотация. В статье рассматриваются роль и значение показателя «добавленная стоимость». Определена роль добавленной стоимости как основного показателя эффективности деятельности компании в целом и использования интеллектуального человеческого капитала компании.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, добавленная стоимость.

Abstract. The article discusses the role and value of the indicator "value added". The role of added value as the main indicator of the efficiency of the company as a whole and the use of the intellectual human capital of the company is defined.

Key words: intellectual capital, human capital, value added.

Показатель добавленная стоимость может играть важную роль и при формировании стратегических целей развития компании. Конечным финансовым результатом на уровне экономики страны выступает показатель «валовой внутренний продукт» (ВВП), который характеризует стоимость конечных товаров и услуг в рыночных ценах, произведенных резидентами данной страны за рассматриваемый период времени. Этот показатель, измеряющий конечные результаты экономической деятельности страны, применяется для характеристики экономической мощи и уровня экономического развития страны[5]. И государство заинтересовано, чтобы компании для оценки своей деятельности применяли такой критерий, который был бы производным от общенационального критерия. Именно вновь созданная добавленная стоимость, а не прибыль должна служить основой для оценки эффективности функционирования компании. Валовой внутренний продукт согласно производственному методу определяется суммированием добавленной стоимости с корректировкой на чистые налоги на продукты и импорт. Причем наибольший удельный вес в ВВП (почти 47 % в Республике Беларусь) занимает именно оплата труда наемных работников, которая не считается прибылью компании, наоборот уменьшает ее величину для собственников. Таким образом, использование вновь созданной стоимости в качестве критерия результативности компании обеспечивает и максимизацию общенационального критерия – ВВП.

В последнее время в развитых странах получило развитие научно-практическое направление – управление стоимостью компании (ValueBasedManagement, VBM). Основной стратегической целью финансового менеджмента становится увеличение стоимости компании. Наиболее эффективное функционирование компании будет достигаться благодаря грамотному управлению ее ростом на основе стоимостного подхода. Оценкой эффективности управления компании становится рост ее стоимости. Но для эффективного управления ростом стоимости компании необходим инструмент позволяющий оценить отдачу от инвестированного в компанию капитала. Сегодня самым известным и распространенным из всех существующих показателей, предназначенных для оценки процесса создания стоимости, является показатель экономической добавленной стоимости EVA (EconomicValueAdded). Данный показатель позволяет учитывать интересы не только кредиторов,

но и инвесторов и всех заинтересованных в деятельности компании лиц. В частности при расчете EVA капитализируются расходы на НИОКР, т. е. те активы, которые в дальнейшем могут принести экономическую выгоду. Фактически это можно рассматривать как инвестирование в интеллектуальный капитал компании. Однако, несмотря на очевидные преимущества, данный показатель не является универсальным и не свободен от недостатков. В последние десятилетия также появился целый ряд показателей отражающих процесс создания и роста стоимости компании. Сегодня большинство экспертов более широко рассматривают понятие «добавленная стоимость» как критерия рыночной стоимости компании, представляющего как рыночную капитализацию и рыночную стоимость обязательств компании [1].

С точки зрения формирования добавленной стоимости как результирующего показателя системообразующими являются интересы наемных работников и собственников. Отличие показателей «добавленная стоимость» и «прибыль» заключается в очертании границ бизнес- системы. При рассмотрении показателя «прибыль» бизнес-система включает только собственников компании. Оплата труда наемных работников рассматривается как расходы компании, т.е. как внешний фактор. С точки зрения показателя «добавленная стоимость», оплата труда наемных работников, социальные выплаты рассматриваются как инвестиции в человеческий и, следовательно, интеллектуальный капитал компании. Именно наемные работники и создают новую стоимость. В этом случае бизнес-система включает в себя и собственников и наемных работников компании. Помимо экономической составляющей добавленная стоимость будет включать и социальную составляющую (социальные выплаты наемным работникам). Государство же только опосредованно участвует в этом процессе в форме изъятия налоговых пошлин, которые не влияют на сам процесс создания добавленной стоимости. Переход от индустриального к постиндустриальному обществу привел к изменению и самих экономических связей внутри компании. Происходящие процессы информатизации и интеллектуализации современного общества привели к качественным изменениям самой системы интересов «собственник – наемный работник». Возрастает роль и оплата труда специалиста как наемного работника. Происходит выравнивание значения и роли собственника и специалиста в формировании конечного результата. Особенно важным становится вопрос распределения вновь созданной добавленной стоимости между элементами вещественного и интеллектуального капитала компании. В современных условиях, особенно для высокотехнологических и наукоемких компаний очевидно большую роль в создании добавленной стоимости будет играть именно интеллектуальный капитал. А центральное место в формировании человеческого и соответственного интеллектуального капитала компании

занимает именно наемная рабочая сила. Вновь созданная добавленная стоимость как результирующий показатель будет отражать интересы основных участников бизнес-процесса.

Для различных отраслей экономики характерны различные сочетания интеллектуальных активов. Очевидно, что для сферы образования (особенно университетов) ключевым интеллектуальным активом является профессорско-преподавательский состав вуза, т. е. его человеческий капитал. И между созданием добавленной стоимости и степенью развития интеллектуального капитала работников наблюдается достаточно устойчивая связь.

Нами, а также рядом авторов «интеллектуальный капитал» рассматривается как эволюционная форма развития категории «человеческий капитал». На наш взгляд наиболее точным понятием в этом случае будет «интеллектуальный человеческий капитал компании», т.е. это капитал компании, создаваемый при ее организации на базе человеческого капитала ее сотрудников с возникающими при этом структурными и внешними (клиентскими) компонентами, развивающимся на протяжении функционирования компании и участвующем в создании добавленной стоимости и полностью обесцениваемый при ее ликвидации [2, 3, 4]. Присоединяемая в процессе производства к стоимости потребленного капитала сумма добавленной стоимости позволяет повысить достоверность оценки финансового положения компании с учетом влияния внешних факторов. В условиях развития «экономики знаний» для управления стоимостью компании необходимо не только рационально вкладывать средства в материальные активы, но и определять эффективность инвестиций в интеллектуальный человеческий капитал компании. Руководству компании и особенно инвесторам необходимо знать, какая часть роста добавленной стоимости обусловлена его использованием. Это позволит в дальнейшем более эффективно подходить к распределению показателя «добавленная стоимость» и добиваться его максимизации. Существует ряд исследований посвященных вопросу способности интеллектуального капитала создавать добавленную стоимость и разработки показателей его измерения. Однако единой, общепринятой методики расчета созданной интеллектуальным капиталом добавленной стоимости не существует.

Таким образом, оценивая эффективность использования интеллектуального человеческого капитала компании, мы должны также оперировать категорией «добавленная стоимость». И для выделения данного показателя в отдельную категорию целесообразно ввести его определение как «экономически добавленная стоимость интеллектуального человеческого капитала» EVAIHC (Economic Value Added Intellectual Capital).

Выбор в качестве результативного финансового показателя добавленной стоимости требует решения ряда вопросов:

- 1) Разработку методологического аппарата расчета показателя «экономическидобавленнаястоимостьинтеллектуальногочеловеческогокапитала», учитывающего интересы всех участников бизнес-процесса;
- 2) Формирование форм отчетности, отражающих финансовый результат бизнеса – создание и распределение добавленной стоимости.

Список использованных источников:

1. Булыга, Р.П. Теория добавленной стоимости, основанная на концепции интеллектуального капитала / Р.П. Булыга // Общество и экономика. – 2007. - № 8. – С. 120-136.

2. Бусыгин Д.Ю. Концепция интеллектуального человеческого капитала компании / Д.Ю. Бусыгин // Бухгалтерскийучет и анализ. – 2018. - № 3. – С. 32-36.

3. Бусыгин, Д.Ю. Подходы к оценке интеллектуального капитала компании / Д.Ю. Бусыгин // Бухгалтерскийучет и анализ. – 2017. - № 7. – С. 25-29.

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

5. Донцова, В. И. Научно-техническое и инновационное развитие Республики Беларусь в современных условиях / В. И. Донцова // социальные, гуманитарно-экономические и юридические науки: современные тренды в изменяющемся мире: м-лы международной научно-практической конференции, г. Ставрополь, 24 апреля 2014 г. / Под редакцией О. Н. Чувиловой; АНО ВПО Московский гуманитарно - экономический институт (Ставропольский филиал). – Ставрополь :ИП Шкуро С.Н., 2014. – С. 27-30.

УДК 338.1

Управление человеческим капиталом как фактор совершенствования бизнес-процессов страхового предприятия

***В.В. Данилов**, соискатель
Академии при Президенте Республики Беларусь,
Республика Беларусь*

Аннотация. Статья посвящена анализу взаимосвязи управления человеческим капиталом и бизнес-процессами в страховании для определения направлений по совершенствованию бизнес-процессов страхового предприятия. Одновременно рассматриваются вопросы

классификации бизнес-процессов, особенности их применения в страховых организациях с учетом использования в них человеческого капитала организации.

Ключевые слова: бизнес-процессы страховой организации, андеррайтинг в страховании, эффективность, страховая информационная система, оптимизация бизнес-процессов, человеческий капитал страхового предприятия.

Abstract. The article is devoted to the analysis of the relationship of human capital management and business processes in insurance to determine the directions for improving the business processes of the insurance company. At the same time, the issues of classification of business processes, especially their application in insurance companies, taking into account the use of human capital of the organization.

Keywords: business processes of an insurance company, underwriting in insurance, efficiency, insurance information system, optimization of business processes, human capital of the insurance company.

В условиях хозяйствования, с учетом изменения вектора мирового развития в сторону цифровой экономики, вопросы эффективности организации деятельности страховых предприятий имеют особое значение и решающую роль, поскольку данные организации являются частью финансовой системы любого развитого государства. В связи с этим, возникает необходимость планомерного использования человеческого капитала страховых организаций для повышения эффективности разрабатываемых и существующих в них бизнес-процессов.

Существуют различные подходы к осмысленной интерпретации бизнес-процесса, согласно которому он логически связан с повторяющимися действиями, направленными на вовлечение ресурсов в процесс производства товаров и услуг, предназначенных для удовлетворения внешних и / или внутренних потребностей потребителей, а также других конкретных результатов. Таким образом, бизнес-процессы страховой компании могут быть идентифицированы как система координационных механизмов, а также соответствующих технологий управления, которые постепенно в расширенной форме воспроизводят финансовые результаты предоставления страховых услуг (или страховых услуг) [1, с. 179].

Бизнес-процессы, присутствующие во всех видах деятельности, делятся в соответствии с типами функций на более мелкие бизнес-процессы. Их структура определяется набором функций, выполняемых в ходе деятельности организации, например:

1. бизнес-процессы при продаже страховых продуктов (заключение договоров страхования);

2. бизнес-процессы в урегулировании убытков;
3. бизнес-процессы при создании оперативного учета и др.

Одновременно, в результате исследования на основе методики Balanced Scorecard стратегий развития ведущих российских страховых фирм, заявленных открыто в их официальных документах, т.е. предназначенных для открытой публикации, построена матрица целей. Цели сгруппированы по трем перспективам (группам): обеспечение роста и стабильности страховой фирмы, повышение организационного потенциала, развитие региональной сети [3].

Однако, в силу многих причин реализация в полной мере сформированных целей не возможна, поскольку в страховых организациях существуют не эффективно организованные бизнес-процессы, к которым относятся следующие:

- отсутствие должного контроля за входом в процесс и выходом из него, без осуществления контроля его результатов;
- низкая исполнительная дисциплина сотрудников;
- отсутствие механизма оценки, учета и прогнозирования человеческого капитала организации;
- посредственный учет производимых операций;
- неоправданно длинная цепочка обработки документов, их согласование;
- неэффективное применение информационных технологий.

В период 90-х годов - в начале XXI века разработка ИТ-систем для страховых компаний проходила различными путями. Некоторые компании разработали свои собственные системы, которые затем были доработаны на основе роста портфеля и появления новых функций. Другие, напротив, купили готовые системы и адаптировали их к потребностям своей компании. Если у страховой организации были достаточные финансовые ресурсы, системы постоянно обновлялись. В некоторых случаях приобретенные системы не оправдали себя, и необходимо было заново решить проблему при выборе корпоративной системы. Однако можно с уверенностью сказать, что лишь немногие страховщики используют информационную систему, которая полностью оптимизирует либо исключает физическую работу, отвечая всем потребностям отделов (подразделений) компании, по всем видам страхования и которая, может быть легко изменена в соответствии с потребностями страховой компании [2, с. 2].

Для того, что бы разработать направления совершенствования бизнес-процессов в страховой организации, необходимо дополнительно рассмотреть ряд существенных проблем современного состояния страхового рынка, которые ограничивают его развитие. А именно:

1. Отсутствие страховой культуры в части планирования затрат на страхование на уровне предприятий и организаций.

Эта проблема связана с тем, что субъекты предпринимательской деятельности еще не полностью склонны планировать свои доходы и расходы в долгосрочной перспективе в надежде на то, что непредвиденные ситуации их не затронут.

2. Интерсубъективный оппортунизм, который создается на основе недоверия четверем основным игрокам на страховом рынке, которые должны максимально эффективно сотрудничать в рамках институциональной структуры: страхователь, страховщик, страховой брокер и государство.

Таким образом, в отношениях страхователь-посредник-страховщик взаимное доверие теряется в каждом из элементов этой цепочки, и поэтому нарушается принцип добросовестности, что приводит к тому, что страховщик получает от страхователя «не тот риск», а страхователь получает от страховщика «не ту гарантию платежа». В то же время страховой посредник, не полностью выполняющий свою функцию, получает маржу, часто превышающую маржу самого страховщика несущего риск. Причем посредник (страховой брокер), в должной мере не всегда обеспечивает соответствующее сопровождение договора страхования в интересах страховщика или / и страхователя. Государство, в свою очередь, в полной мере не обеспечивает защиту интересов и страховщика и страхователя ввиду не совершенства законодательства из-за постоянно изменяющихся условий страхового рынка.

3. Отсутствие действенного механизма управления человеческим капиталом в страховых организациях включающего в себя оценку, формирование, прогнозирование человеческого капитала.

В сложившихся условиях вопрос совершенствования существующих бизнес-процессов страховой компании становится чрезвычайно сложным.

Таким образом, для повышения эффективности части бизнес-процессов в страховых организациях предлагается применение следующих универсальных способов, таких как:

1. Разработка и внедрение в текущую деятельность страховой организации собственной базы данных либо CRM-системы с учетом специфики страхового бизнеса.

Внедрение данной системы позволит:

- создать единое информационного пространство, взаимодействующее с клиентом, которое будет обеспечивать одинаково высокий уровень обслуживания независимо от того, к какому каналу связи он обратился (колл-центр, веб-сайт, личный контакт, электронная почта и т. д.);

- автоматизировать и стандартизировать бизнес-процессы при работе с клиентами с целью увеличения продаж, сокращения времени обслуживания, снижения возможных ошибок с участием человеческого фактора и повышения общего качества услуг;

- обеспечить прозрачность и управляемость, а точнее предсказуемость бизнеса;

- предоставление полных отчетов, позволяющих оценить эффективность персонала (человеческого капитала) / подразделения / компании в целом, а также создать прогнозные модели, проанализировать поведение и предпочтения потребителей и возможные их потребности.

Благодаря автоматизации бизнес-процессов будущие результаты внедрения системы позволят снизить эксплуатационные расходы за счет устранения многих видов потерь, оптимизации страхового портфеля и обеспечения оперативного финансового планирования и бюджетирования.

2. Разработка механизма управления человеческим капиталом страховой организации в части оценки, формирования и прогнозирования человеческого капитала страховой организации.

Для решения этого стратегически важного вопроса необходимо разработать систему частных оценок человеческого капитала страховой организации, поскольку практически все бизнес-процессы протекают с участием сотрудников страховой организации, от количества и качества знаний которых зависит конечный результат деятельности страхового предприятия. Таким образом, созданная система частных оценок в последующем будет использована для оценки человеческого капитала страхового предприятия. Так как значения показателей обычно получают достаточно субъективно – путем анкетирования, экспертных оценок, собеседования, то они являются значениями из так называемых «нечетких множеств». Поэтому представляется целесообразным для оценки персонала (человеческого капитала) использовать теорию нечетких множеств, которая представляет собой современный аппарат формализации различных видов неопределенностей, возникающих при моделировании широчайшего класса объектов любой природы [4].

Таким образом, предложенные мероприятия позволят повысить эффективность бизнес-процессов протекающих в страховой организации посредством увеличения эффективности управления человеческим капиталом страховой организации, поскольку управленческие решения, связанные с человеческим фактором зависят от характера управленца и его психо-физиологических особенностей, чем и объясняются многие ошибки, допущенные в процессе создания и управления бизнес-процессами.

Список использованных источников:

1. Боровикова, А.Г. Возможности и перспективы развития онлайн страхования в России / А.Г. Боровикова, О.Л. Савенко // Сборник «Бухгалтерский учет, экономика и финансы в условиях глобализации экономических процессов». Материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов. 2015. С. 177-179.

2. Горулев, Д.А. Оптимизация бизнес-процессов страховой организации в контексте проблем развития страхового рынка России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://uchebnik.online/uslugi-strahovanie/optimizatsiya-biznes-protsessov-strahovoy-43841.html>. - Дата доступа: 25.01.2019.

3. Воробьева, Н.П. Модернизация бизнес-процессов страховой организации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://wiseeconomist.ru/poleznoe/76708-modernizaciya-biznes-processov-strahovoj-organizacii>- Дата доступа: 24.01.2019.

4. Доброхотов, Д.Я. Модель оценки человеческого капитала / Д.Я. Доброхотов, А.Н. Демянов, Д.Ю. Бусыгин, В.В. Данилов // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: сб. материалов VIII междунар. науч.-практич. конф., Минск, 14 мая 2015г. / Минский филиал МЭСИ / сост. Кривцов В.Н., Горбачёв Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2015. - 254 с.: ил. – С. 203-204.

УДК 681.3

Программное обеспечение системы диспетчеризации технологического процесса промышленного предприятия

В.Б. Дудоров, доцент

Оренбургский государственный университет, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные принципы взаимодействия SCADA-систем с промышленным оборудованием. Показаны возможности применения драйверов и OPC-серверов, описан процесс взаимодействия SCADA-системы с оборудованием.

Ключевые слова: SCADA-системы; OPC-сервер; драйвер; взаимодействие; оборудование.

Abstract. In this article the basic principles of SCADA-systems interaction with equipment. The possibilities of using drivers and OPC-servers are shown; the process of SCADA-system interaction with equipment is described.

Keywords: SCADA-systems; OPC-server; driver; interaction; equipment.

Задачи повышения эффективности производства и качества выпускаемой продукции, а также обеспечения высокого уровня управляемости являются насущными для любого предприятия. При развертывании автоматизированной системы управления технологическими процессами (АСУ ТП) на несколько однотипных

объектов процессы проектирования, интеграции, внедрения и управления значительно усложняются.

Для ускорения процесса разработки и повышения производительности труда целесообразно использовать типовые проекты (шаблоны), которые позволяют реализовать опыт предыдущих внедрений, учесть требования заказчика, использовать современные технические решения и технологии.

Основу реализации проектов подобного типа представляет программное обеспечение, получившая название SCADA-система. Каждая SCADA-система включает две основные подсистемы: инструментальный комплекс, представляющий собой средства разработки конкретных проектов и исполнительный комплекс, поддерживающий работу компьютерных пультов в системах управления технологическими процессами.

Основной целью программного обеспечения SCADA-систем является разработка и поддержание постоянной бесперебойной работы в режиме реального времени системы сбора, обработки и отображения информации различного типа о конкретном объекте управления или мониторинга [1].

Вместе с тем, SCADA-система представляет собой некое промежуточное звено между системой управления и оператором. Потому, SCADA-система кроме взаимодействия с конкретным оператором через журналы, тренды и мнемосхемы, должна вести, также, особый обмен информацией, в том числе и с нижним уровнем, представленный приборами, модулями, контроллерами.

Подобный обмен может быть осуществлен по стандартным протоколам (Modbus, DCON) или же по закрытым протоколам (широкий спектр закрытых протоколов представляют собственные разработки некоторых фирм-производителей промышленных контроллеров).

В настоящее время существует два основных способа получения конкретных данных SCADA-системой от нижнего уровня системы управления – драйверы и OPC-серверы [2].

В случае получения конкретных данных SCADA-системой посредством драйвера, система получает данные через свой собственный, уникальный драйвер (рисунок 1).

Рисунок 1 – Получение SCADA-системой конкретных данных посредством драйвера

В указанном случае для каждого из протоколов необходимо написать специальный драйвер. При этом указанный специальный драйвер будет работать только с той SCADA-системой, под которую он был написан. Поэтому перед осуществлением данной операции, разработчику общей системы автоматизации необходимо убедиться, что выбранные им для работы приборы поддерживаются SCADA [3].

При использовании драйверов могут возникнуть трудности, когда необходимо получать данные от более низкого уровня, не в одной, а сразу в нескольких программах. Подобный подход, в итоге, достаточно сильно усложняет работу проектировщиков систем автоматизации, поскольку им приходится подстраивать свои разрабатываемые системы сразу под разработчиков SCADA-систем, а также под разработчиков разнообразных приборов автоматизации.

Имеется два основных способа подключения разработанных драйверов в MasterSCADA – напрямую и через особый модуль подключения – MasterLink.

Подключение напрямую используется только для плат ввода-вывода, встроенных в компьютер. MasterLink является особой версией, составной частью MasterSCADA, исполнительной контроллерной системы MasterPLC. Благодаря данному обстоятельству один и тот же конкретный драйвер может использоваться как для подключения всех единиц оборудования к верхнему уровню системы, так и к нижнему уровню.

Для обмена относительно небольшим количеством данных, осуществляемых по последовательным простым протоколам в MasterSCADA, например, существует особый функциональный блок под названием SmartLink, который позволяет описать различные форматы вариантов запросов и ответов вообще без применения процесса программирования.

Чаще всего MasterSCADA взаимодействует с различными приборами нижнего уровня при помощи так называемого OPC сервера. Термин «OPC»

в данном случае подразумевает под собой семейство стандартов, которые описывают технологии взаимодействия различных программных средств между собой, которые отличаются производителями и разработаны для систем и элементов промышленной автоматизации. Как правило, в таком случае подразумевается стандартизация опроса различных технических средств нижнего уровня, к которым относятся, помимо контроллеров, также разнообразные интеллектуальные приборы.

Иными словами, речь идет об унифицированных драйверах, при помощи которых разнообразные программные средства, относящиеся к верхнему уровню систем автоматизации, могут производить опрос определенного оборудования.

Главнейшим преимуществом OPC является унификация обмена с источниками данных, поскольку применяется единый стандарт. Благодаря данному стандарту любой конкретный OPC-сервер может осуществлять взаимодействие с любой SCADA-системой.

Данное обстоятельство позволяет производить подключение любого прибора к любой SCADA-системе, при условии установки OPC-сервера для определенного протокола. При этом создать сам OPC-сервер может, в том числе и фирма-производитель приборов и оборудования, а может создать разработчик SCADA-систем (в этом случае OPC-сервер сможет осуществлять взаимодействие и со SCADA других фирм-производителей). OPC-сервер, также, может создать совершенно посторонняя фирма, для использования ее сервера и производителями приборов и оборудования, и разработчиками SCADA-систем.

При использовании OPC-серверов общая схема получения конкретных данных выглядит следующим образом. Сервер OPC, с помощью встроенного драйвера принимает данные, получаемые с нижнего уровня, осуществляет их анализ, устанавливает уникальный признак качества и ставит метку времени, затем передает полученные в результате обработки данные по интерфейсу OPC-клиенту. Как правило, в большинстве случаев OPC-клиентом является конкретная SCADA-система, хотя иногда OPC-клиентом может выступать другая программа (MES-система и т.д.).

Общий стандарт обмена данными в рамках OPC базируется на основной и распространенной схеме Клиент-Сервер. Данное обстоятельство позволяет подключать достаточно большое количество клиентов к одному общему серверу.

Необходимо отметить, что OPC-сервер может, также, принимать данные не только от приборов по согласованным промышленным протоколам. Через данный интерфейс можно, также, передавать данные практически любого формата – OPC-сервер имеет возможность реализовать согласованный обмен между программами, получать из базы данных информацию при выполнении SQL-запроса и т.д.

В процессе создания конкретного проекта SCADA-системы имеется возможность проводить программирование контроллеров с открытой архитектурой (так называемые «SoftPLC»). В таком случае и проект SCADA и ПЛК реализуется как единый проект автоматизации в единой среде программирования.

Список использованных источников:

1. Автоматизация технологических процессов и производств : учебник / А.Г. Схиртладзе, А.В. Федотов, В.Г. Хомченко, В.Б. Моисеев ; Федеральное государственное бюджетное образова-тельное учреждение высшего профессионального образования «Пензенский государственный техно-логический университет», Минобрнауки России. - Пенза : ПензГТУ, 2015. - 442 с.
2. Технические средства автоматизации. Программно-технические комплексы и контроллеры : учебное пособие / И. А. Елизаров, Ю. Ф. Мартемьянов, А. Г. Схиртладзе, С. В. Фролов. – М. : Изд-во Машиностроение, 2004. – 180 с.
3. Андреев Е. Б. SCADA-системы: взгляд изнутри / Е. Б. Андреев, Н. А. Куцевич, О. В. Синенко. – М. : РТСофт, 2004. – 176 с.

УДК 338.27

Стратегии предприятия как составляющие развития цифровой экономики регионов

*Л.Ф. Ковалева, к.э.н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы стратегии предприятия, дается экономическое обоснование выбора её эффективности. Рассматриваются этапы процесса разработки стратегии, SWOT – анализ, которые помогут разработать выгодную стратегию для предприятия. Обоснована необходимость развития цифровой экономики регионов, необходимыми составляющими которой являются наиболее эффективные стратегии, которые должны разрабатываться на предприятии в зависимости от особенностей его деятельности.

Ключевые слова: стратегии предприятия, конкурентоспособное, цифровая экономика, факторы, эффективность.

Abstract. The article discusses issues of enterprise strategy, provides an economic rationale for the choice of its effectiveness. We consider the stages of the strategy development process, SWOT analysis, which will help develop a profitable strategy for the enterprise. The necessity of the development of the

digital economy of the regions, the necessary components of which are the most effective strategies that should be developed in the enterprise, depending on the characteristics of its activities.

Keywords: enterprise strategies, competitive, digital economy, factors, efficiency.

В современных условиях предприятиям необходимо быть гибкими, чтобы быстро реагировать на все изменения конкурентной ситуации. Для того, чтобы выжить в конкурентной борьбе, предприятиям необходимо разрабатывать и реализовывать стратегию, так как именно она поможет им не только сохранить уже существующие позиции на рынке, но и усилить их, тем самым получить максимальную прибыль, что является главной целью любого производства. Стратегия представляет собой обещающую модель действий, необходимых для достижения поставленных целей на основе выбранных критериев или показателей предприятия и эффективного распределения ресурсов [3, с.130].

На нынешнем рынке представляются обстоятельные запросы к предприятиям. Объяснить можно это тем, что в экономике присутствует командная модель, которая связана с планированием и осуществлением ее принципов касаясь рыночных отношений. При применении основного планирования используются важные предпосылки, которые совершаются в процессе значительной мобильности. Особенно значительными причинами считаются: возможность взаимоотношения и объединения с другим предприятием, не стабильность в рыночной внешней среде, потенциальная возможность определения цен по осуществлению производимой продукции, контрактные взаимоотношения.

В рыночной экономике предприниматели не могут добиться устойчивого успеха, если не будут отчетливо и результативно планировать свою деятельность, устойчиво собирать и аккумулировать информацию, как о состоянии целевых рынков, положения на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях. Повышение рентабельности от продаж, можно достичь повышения цен с помощью реализации продукции, при этом будет снижаться себестоимость реализуемой продукции.

Таким образом, если в структуре имеемой продукции повышается удельный вес наиболее рентабельных видов производимых изделий, то такое обстоятельство повысит степень рентабельности продаж. Однако чтобы увеличить величину прибыльности продаж, организация должна контролировать и проверять изменения рынка, следить за модификациями цен на продукцию, выполнять обязательный контроль уровня затрат на производительность и продажу продукции, а также постоянно применять аргументированную определенную ассортиментную политику в области выпуска и осуществлению реализации.

Выбор эффективной стратегии является важным этапом для существования любой организации, так как она определяет дальнейшие пути развития производства. Правильный выбор стратегии является важнейшей задачей любого управляющего, так как если он примет неверное решение оно может принести большой урон всему организационному процессу. Управляющие разрабатывают стратегию, чтобы определить, в каком направлении и каким образом будет развиваться предприятие, и принимать обоснованные управленческие решения при выборе способа действия.

Таким образом, Ф. Котлер выделил 4 маркетинговых стратегии:

1. Стратегия построить. Главной целью стратегии является рост доли рынка. Суть данной стратегии заключается в обеспечении стабильного роста за счёт высокого уровня инвестиций.

2. Стратегия удержать. Целью стратегии является удержание доли рынка. Суть стратегии заключается в том, что предприятие стремится удержать уже существующую долю рынка, однако такая стратегия подходит лишь для тех производств, чья продукция уже может приносить хорошую прибыль.

3. Стратегия сбора урожая. Цель стратегии заключается в том, что предприятие стремится получить прибыль в краткосрочной перспективе.

4. Стратегия деинвестирования. Главной целью стратегии является ликвидация бизнеса. Данная стратегия имеет место лишь в том случае, если организация видит большую эффективность от инвестирования в другом направлении бизнеса[3, с.50].

Маркетинговые стратегии имеют большое значение в современном мире, так как они помогают организациям разработать эффективные меры по поддержанию бизнеса или по его реорганизации. Все классификации, представленные различными учёными, помогают определиться с тем, какие действия им необходимо применять для реализации той или иной стратегии. Выбор правильной стратегии организации является важным моментом, для эффективного функционирования.

Процесс разработки стратегии является важным процессом на пути к достижению основных целей предприятия. Для того, что разработанная стратегия была эффективной и принесла ему максимальный эффект, необходимо большое внимание уделить этапам, которые помогут разработать ту стратегию, которая будет наиболее выгодной для их предприятия. Одним из основных пунктов при разработке стратегии должен являться анализ внешней среды организации.

Экономические факторы включают в себя темпы роста экономики страны в целом. К экономическим факторам относится размер валового национального продукта, налогообложение, темпы инфляции, уровень безработицы. Все эти показатели характеризуют экономическое состояние

страны в целом. Данные факторы оказывают большое влияние на все организации и предприятия страны.

Следующим фактором являются политические и правовые факторы, которые рассмотрим вместе. Данные факторы являются обязательными для анализа каждой организацией, так как они включают в себя те законы и нормативно-правовые акты, которые необходимо соблюдать любой организации. Также данные факторы включают в себя систему контроля со стороны государства за предпринимательской деятельностью.

Социально демографические факторы так же являются важными для анализа макроокружения организации, так как они включают в себя выявление влияния на бизнес различных факторов, таких как: рост население, уровень образования и другие.

В соответствии с этапами разработки стратегии, следующим этапом разработки стратегии является выявление основных целей и задач предприятия. Исходя из миссии предприятия, можно выделить основные цели, которые она преследует в ходе своей деятельности. К ним относятся:

- маркетинговая цель – увеличение известности марки в регионе и по стране в целом;
- производственная цель – увеличить производственные объёмы, при этом сократить издержки;
- инновационная цель – производство новых видов продукции, которые не имеют аналогов;
- финансовая цель - сохранить, поддерживать и увеличивать уровень финансовых ресурсов;
- цель, связанная с персоналом – обеспечить безопасность условий труда на производстве, мотивировать сотрудников для заинтересованности в конечном результате производственного процесса.

В соответствии с полученными данными можно составить SWOT – анализ предприятия, в котором будут выделены основные сильные и слабые стороны компании, а также её возможности и угрозы. SWOT – анализ представлен ниже на рисунке 1.

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - большой опыт работы в данной сфере; - отсутствие в составе вредных для здоровья человека веществ; - гарантия качества. 	<ul style="list-style-type: none"> - высокая конкуренция на рынке; - низкая узнаваемость марки; - отток населения из региона;
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - повышение узнаваемости марки в регионе и на общероссийском рынке; - выход на новые рынки; - внедрение в производство новых технологий, которые помогут снизить издержки. 	<ul style="list-style-type: none"> - появление новых конкурентов; - увеличение налоговых сборов; - кризис в стране.

Рисунок 1- SWOT- анализ организации

В соответствии с рисунком можно сделать следующие выводы, что компания сильными сторонами организации являются:

- большой опыт работы в данной сфере;
- отсутствие в составе вредных для здоровья человека веществ;
- гарантия качества продукции.

В соответствии с сильными сторонами можно сделать выводы, что у компании есть большой опыт работы в данной сфере производства, что позволило ей составить свою клиентскую базу на основании гарантии качества и безопасности продукции.

Слабые стороны включают в себя:

- высокая конкуренция на рынке;
- низкая узнаваемость марки;
- отток населения из региона.

В соответствии со слабыми сторонами предприятия можно сделать вывод, что его конкурентоспособность является низкой из-за того, что узнаваемость компании не является высокой, что делает предприятие менее конкурентоспособным на региональном и общероссийском рынке.

В соответствии с анализом можно выявить возможности предприятия. Они включают в себя:

- повышение узнаваемости марки в регионе и на общероссийском рынке;
- выход на новые рынки;
- внедрение в производство новых технологий, которые помогут снизить издержки.

В соответствии с возможностями можно сделать вывод, что для того, чтобы предприятие добилось высоких результатов ему необходимо решить две свои основные проблемы: низкая узнаваемость на рынке и высокие затраты на производство.

Вместе с возможностями необходимо учесть и те угрозы, которые могут появиться перед предприятием. К ним относятся:

- появление новых конкурентов;
- увеличение налоговых сборов;
- кризис в стране.

В соответствии с угрозами, приведенными выше, можно сделать вывод, что предприятию необходимо повышать свою конкурентоспособность, так как есть возможность того, что появятся новые конкуренты, что усложнит его положение на рынке[1, с. 106].

К числу стратегических задач следует отнести решение проблемы очередей на таможенных постах, расположенных на территории приграничных регионов, поскольку наложение проблемы устаревшего, не соответствующего мировым стандартам эксплуатации автотранспорта на скопление перевозчиков в местах оформления соответствующих

документов, естественно, приводит к порче продукции, требующей специфических условий хранения вовремя перевозки.

Еще одной стратегической задачей является строительство на приграничных территориях логистических распределительных центров, располагающих помещениями, оборудованными для хранения специфической продукции, что облегчит задачу обеспечения ее сохранности во время оформления необходимой сопроводительной документации [2]. Представленный перечень задач является далеко не полным, но решение, по крайней мере, обозначенных задач должно содействовать повышению эффективности организации «холодной» логистики в системе межрегионального распределения продукции и управления цепями поставок.

Таким образом, все вышеперечисленные стратегические направления будут способствовать развитию цифровой экономики регионов, которая представляет собой хозяйственную деятельность, ключевым фактором при этом являются данные в цифровом виде, а также обработка больших объемов информации. Использование результатов анализа по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг. Цифровая экономика направлена на создание необходимых условий для появления новых прорывных и перспективных цифровых технологий, а также на применение передовых инновационных моделей организации бизнеса, торговли, логистики, производства. Цифровые технологии меняют операционную модель предприятий, их способы и порядок реализации корпоративной стратегии в повседневной деятельности, повышают эффективность вложений и выявляют новые.

Согласно выводам Глобального института МсШтеу переход к цифровой экономике в России будет одним из основных факторов роста ВВП. Такие оптимистичные прогнозы обусловлены не только эффектом, получаемым от автоматизации существующих процессов, но и от внедрения новых, прорывных бизнес-моделей и технологий, среди которых цифровые платформы, цифровые экосистемы, углубленная аналитика больших массивов данных, технологии «Индустрия 4.0» (3D-печать, роботизация, интернет вещей)[4].

Тема цифрового сегмента экономики стала актуальной в связи с произошедшими качественными изменениями в экономике в целом, а также на некоторых предприятиях. Новые технологии и платформы позволяют менеджменту предприятий и физическим лицам сокращать транзакционные издержки взаимодействия во все больших масштабах и осуществлять более тесный контакт с хозяйствующими объектами и государственными структурами. В результате этого формируется экономика, основанная на сетевых сервисах, то есть цифровая или

электронная экономика, необходимыми составляющими которой являются наиболее эффективные стратегии, которые должны разрабатываться на предприятии в зависимости от особенностей его деятельности, численности работающих на предприятии, а также других вышеперечисленных факторов.

Список использованных источников:

1. Ковалева Л.Ф. Конкурентоспособность как необходимое условие финансового оздоровления малых предприятий. Сборник научных статей «Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации» Материалы VI Международной научно-практической конференции, Смоленский филиал. 2017, с. 104-110.

2. Проблемы холодной логистики: Логистический портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.lobanov-gist.ru/library/344/63397/>

3. Стратегический менеджмент: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. / И.В. Гуськова, А.П. Ерошин. - М.: ИНФРА-М. 2017. - 290 с.

4. Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы

УДК 331.1

Политика управления человеческими ресурсами в организациях и её ценности

***С.В. Кузнецова**, к.и.н., заместитель начальника
отдела образования Департамента научно-технологической
политики и образования МСХ РФ, Россия*

Аннотация. Основополагающей задачей при формировании политики управления человеческими ресурсами является определение ценностей, на которые она будет ориентирована. Выделяют две сферы политики управления человеческими ресурсами – генеральная политика и её конкретные направления. Генеральная политика определяет, как организация исполняет социальные обязательства перед работниками и как относится к ним, опираясь на определенные ценности – равенство, уважение, организационное обучение, высокое качество работы, баланс между работой и личной жизнью, качество рабочей жизни, условия труда. В статье дана оценка приверженности ряда организаций Оренбургской области ценностям генеральной политики управления человеческими ресурсами.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, политика управления человеческими ресурсами, генеральная политика, ценности.

Abstract. The fundamental task in the formation of a human resources management policy is to determine the values to which it will be oriented. There are two areas of human resources management policy - general policy and its specific areas. The general policy determines how the organization fulfills social obligations to employees and how they relate to them, relying on certain values - equality, respect, organizational learning, high quality of work, balance between work and personal life, quality of working life, working conditions. The article assesses the commitment of a number of organizations of the Orenburg region to the values of the general policy of human resource management.

Keywords: human resources, human resources management policy, general policy, values.

Реализация целей и задач организаций предполагает разработку их политики в важнейших функциональных областях. Понятие «политика организации» в общем случае включает в себя систему правил, в соответствие с которыми ведет себя система в целом и по которым действуют люди, входящие в эту систему. Наряду с производственной, финансовой, маркетинговой, учетной, внешнеэкономической политикой организация разрабатывает и осуществляет определенную политику по отношению к своему персоналу. Объектом политики в этом случае являются человеческие ресурсы. Политика управления человеческими ресурсами – важнейшая составная часть стратегически ориентированной политики организации, которая определяет философию и принципы, реализуемые руководством в отношении человеческих ресурсов.

Теоретические и практические основы этой политики получили достаточно глубокую научную проработку в условиях преобладания государственной собственности. Вопросы государственной кадровой политики представляют научный интерес для современных ученых, что находит отражение в публикуемых статьях, монографиях. Ряд научных положений подобных работ имеют актуальность и для коммерческих организаций, поэтому нередко авторы, рассматривая в своих работах теоретические и практические основы политики управления человеческими ресурсами современных организаций – особенности формирования её концепции, аспекты социализации, создание эффективной системы мотивации и стимулирования персонала – одновременно затрагивают особенности кадровой политики государства [1, с. 2].

Однако переход к многообразию видов собственности создал основу для существования самостоятельных хозяйствующих субъектов, которые вправе самостоятельно формировать свои ресурсы и распоряжаться ими. Это в полной мере относится к человеческим ресурсам, которые должны

быть конкурентоспособными, приносить прибыль и развивать свои способности. В условиях рынка выигрывают и преуспевают организации с высококвалифицированными, лояльными, дисциплинированными работниками, способными быстро реагировать на изменения условий внутренней и внешней среды. При этом их руководство самостоятельно определяет и применяет наиболее адекватные и гибкие подходы к управлению своими человеческими ресурсами на основе Федеральных законов и других нормативных правовых актов, регулирующих социально-трудовые отношения, исходя из условий реформирования экономики и социально-трудовой сферы. Правильный выбор политики в условиях возрастания роли человеческого фактора и совершенствования организации трудовой деятельности всех категорий работников становится важнейшим условием повышения эффективности хозяйственной деятельности. В то же время, опыт показывает, что причинами неудач многих компаний являются проблемы, имеющиеся не только в технологиях, финансах, рынках сбыта, но и в неверно проводимой политике управления человеческими ресурсами.

Современные организации представляют собой все более усложняющиеся системы, где люди, тем не менее, по-прежнему сообща реализуют общие цели, где должен соблюдаться баланс корпоративных и личных интересов. Поэтому все сотрудники организации, а не только руководство, должны осознавать цели и ценности организации, разделять политику компании. Руководство же должно на основе детального анализа обосновать необходимость использования на практике тех или иных принципиальных положений кадровой политики, разработать содержание мероприятий практической работы с кадрами, нести социальную ответственность перед персоналом.

Организации после перехода к рыночным отношениям столкнулись с множеством проблем, касающихся построения и осуществления политики управления человеческими ресурсами, имеющих как научный, так и прикладной характер. Исследование теоретических основ разработки и реализации политики управления человеческими ресурсами позволяет убедиться в том, что это явление определяется достаточно многозначно. С одной стороны, это обогащает науку, позволяет рассмотреть его с различных точек зрения, но, с другой стороны, создает определенные сложности. Многозначность понятия «политика управления человеческими ресурсами» приводит к проблемам использования этого термина в научных трудах, а, соответственно, и различий в содержании практической деятельности по её формированию и реализации, касающихся применяемых методов, подходов, инструментов. Непонимание теоретиков и практиков не позволяет дать универсальные подходы по формированию и реализации политики, что является залогом успешного развития организации. В итоге, в управлении организацией не

используются все возможности политики управления человеческими ресурсами как инструмента усиления конкурентных позиций организации во внешней среде.

Основополагающей задачей при формировании политики управления человеческими ресурсами является определение ценностей, на которые она будет ориентирована. Для их определения, наряду с уже упомянутым отечественным опытом и научными разработками предшествующего периода, используются достижения зарубежных ученых и практиков, также имеющие глубокие корни, речь идет работах Ф. Тейлора, А. Файоля и других авторов. Среди современных работ представляют интерес труды Майкл Армстронга, который выделяет две сферы политики управления человеческими ресурсами – генеральная политика и её конкретные направления. Для изучения обобщенных данных по совокупности организаций, абстрагируясь от специфики каждой из них, целесообразно обратиться к ценностям, провозглашаемым генеральной политикой управления человеческими ресурсами. С точки зрения М. Армстронга, она определяет, как организация исполняет социальные обязательства перед работниками и как относится к ним, опираясь на определенные ценности – равенство, уважение, организационное научение, высокое качество работы сотрудников, баланс между работой и личной жизнью, качество рабочей жизни, условия труда [2, с.164].

Используя метод опроса, оценим приверженность ценностям генеральной политики управления человеческими ресурсами в ряде организаций Оренбургской области. Респондентам необходимо было из предлагаемого перечня ценностей отметить, те, которые составляют основу политики управления человеческими ресурсами организации, в которой они работают. В результате опроса было получено 294 оценки, его результаты приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Приверженность организаций ценностям генеральной политики управления человеческими ресурсами

Показатели	Ценности соблюдаются		Ценности не соблюдаются	
	Кол-во, ед.	доля, %	Кол-во, ед.	доля, %
Равенство	36	85,7	6	14,3
Уважение	36	85,7	6	14,3
Организационное научение	32	76,2	10	23,8
Высокое качество работы сотрудников	39	92,9	3	7,1
Баланс между работой и личной жизнью	22	52,4	20	47,6
Качество рабочей жизни	23	54,8	19	45,2
Условия труда	37	88,1	5	11,9
Всего	225	76,5	69	23,5

Данные таблицы 1 показывают, что в большинстве случаев организации демонстрируют свою приверженность основным ценностям генеральной политики управления человеческими ресурсами. В целом по всем ценностям генеральной политики управления человеческими ресурсами в результате опроса получено 76,5 процентов положительных оценок и 23,5 отрицательных. В то же время, следует отметить, что в значительном количестве организаций нарушен баланс между работой и личной жизнью, не соответствует ожиданиям работников качество рабочей жизни.

Используя совокупность положительных оценок, проведем ранжирование ценностей, на которые ориентирована генеральная политика управления человеческими ресурсами (таблица 2).

Таблица 2 – Ранжирование ценностей генеральной политики управления человеческими ресурсами организаций по количеству положительных оценок

Показатели	Положительные оценки	
	количество, ед.	удельный вес, %
Высокое качество работы сотрудников	39	17,3
Условия труда	37	16,4
Равенство	36	16,0
Уважение	36	16,0
Организационное научение	32	14,2
Качество рабочей жизни	23	10,2
Баланс между работой и личной жизнью	22	9,9
Всего	225	100

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что политика управления человеческими ресурсами организаций ориентирована на высокое качество работы, условия труда, равенство, уважение.

Аналогично был сформирован рейтинг ценностей генеральной политики управления человеческими ресурсами организаций по отрицательным оценкам (таблица 3).

Таблица 3 – Ранжирование ценностей генеральной политики управления человеческими ресурсами организаций по отрицательным оценкам

Показатели	Отрицательные оценки	
	количество, ед.	удельный вес, %
Баланс между работой и личной жизнью	20	29,0
Качество рабочей жизни	19	27,5
Организационное научение	10	14,5
Равенство	6	8,7
Уважение	6	8,7
Условия труда	5	7,2
Высокое качество работы сотрудников	3	4,4
Всего	69	100

Данные таблицы 3 еще раз подтверждают, что политика управления человеческими ресурсами организаций не в должной степени соответствует ожиданиям персонала. В силу ориентации на коммерческие интересы, организации не в полной мере исполняют свои социальные обязательства перед работниками, касающиеся баланса между работой и личной жизнью, качества рабочей жизни, организационного научения. Возникновение противоречий между этими ценностями и коммерческими интересами организации нередко приводит к несоответствию между провозглашенной политикой и её реальным состоянием.

Переходя от декларации политики управления человеческими ресурсами к её реальному воплощению и последующим уровням конкретизации кадровой работы, следует подчеркнуть необходимость разработки процедур, а затем правил. Процедуры – это действия, которые должны предприниматься по отношению к персоналу в определенных ситуациях в соответствии с политикой управления человеческими ресурсами. Под правилами понимаются положения, установленные организацией в рамках декларируемой политики управления человеческими ресурсами, которые должны неукоснительно соблюдаться [2].

Политика управления человеческими ресурсами часто официально не декларируется и не фиксируется в каких либо общефирменных документах – меморандуме, Положении о кадровой политике. Наиболее важные аспекты работы подразделений, их руководителей с разными категориями персонала регламентируются отдельными, разрозненными документами. К ним можно отнести правила внутреннего трудового распорядка, штатное расписание, трудовой договор сотрудника. Отдельные проявления политики управления человеческими ресурсами характеризуют распорядительные документы (решения, распоряжения, приказы по основной деятельности); документы по личному составу (приказы по личному составу, трудовые книжки, личные дела). Главным механизмом проведения в жизнь политики, вырабатываемой высшим эшелоном управления, являются административные полномочия руководителей, используемые ими в отношениях с непосредственными подчиненными.

В целях улучшения ситуации в исследуемой совокупности организаций важно сохранить достигнутое, усилить внимание к ценностям, касающимся баланса между работой и личной жизнью, качества рабочей жизни, поддержки обучения и развития всех членов организации. В процессе реализации политики управления человеческими ресурсами необходимо делать все возможное для того, чтобы ценности, провозглашенные в генеральной политике, были системными ориентирами осуществления всех последующих действий в этой области.

Список использованных источников

1. Савостова, Т.Л. Государственная кадровая политика и инновационное развитие России: концептуальные подходы: монография / Т.Л. Савостова. – Москва : Русайнс, 2016. – 152 с.

2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами; URL:https://www.e-reading.club/chapter.php/1025785/44/Armstrong_-_Praktika_upravleniya_chelovecheskimi_resursami.html (дата обращения: 12.03.2019)

УДК 33.01

Мероприятия, разрабатываемые на подготовительной стадии исследования систем управления

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

Аннотация. В данной статье рассмотрены сущность и основное содержание подготовительной (предпроектной) стадии исследования системы управления организацией, при этом раскрыты основные процедуры проведения исследовательских работ.

Ключевые слова: этапы подготовительной (предпроектной) стадии исследования; концепция исследования систем управления; диагностика системы управления; ограничения и допущения при проведении исследования.

Abstract. This article discusses the nature and main content of the preparatory (pre-project) stage of the research of the organization's management system, with the basic research procedures disclosed.

Keywords: stages of the preparatory (pre-project) research stage; concept of management systems research; control system diagnostics; limitations and assumptions during the study.

Важность проведения углубленных исследований систем и процессов управления деловыми организациями в настоящее время обусловлена ужесточением конкурентной борьбы, необходимостью обеспечения устойчивого поступательного развития организаций, неуклонным возрастанием требований со стороны потребителей продукции. Повышению эффективности функционирования организаций способствует их систематические исследования.

Любое исследование предполагает реализацию двух взаимосвязанных технологических видов деятельности: управленческую и исследовательскую (проведение исследовательских работ).

Процесс исследования системы управления условно можно представить в виде последовательной реализации стадий и этапов исследования. Их конкретный перечень зависит от объекта, предмета, целей и задач, вида (теоретическое или прикладное исследование), а также масштаба проводимого исследования и других факторов.

Стадией, во многом определяющей направленность и концептуальную основу дальнейшего проведения исследования, является подготовительная (предпроектная) стадия.

Основным содержанием (этапами) подготовительной (предпроектной) стадии исследования системы управления является [1]:

- сбор необходимой информации для проведения исследования;
- диагностика системы управления;
- уточнение целей и задач исследования системы управления;
- установление ограничений и допущений при проведении исследования;
- разработка концепции исследования системы управления.

Подробно рассмотрим мероприятия, проводимые на данной стадии исследования.

1 этап: Сбор информации для проведения исследования. Объективность и обоснованность проведения исследований систем управления во многом зависит от уровня качества и объема собранной информации, получаемой из различных источников. При этом информация должна быть достаточной для проведения исследовательских работ и достижения целей исследования.

Собирать и обрабатывать информацию целесообразно за конкретный период, например за последние три – пять лет, что позволит проводить углубленный анализ в динамике и делать более объективные выводы.

В общем случае изучение информации для проведения исследования системы управления предусматривает следующие действия (процедуры):

1.1. Изучение документов. Обычно изучение документации следует начинать с рассмотрения организационной структуры, её схемы. Если такая схема отсутствует, её необходимо составить, для чего можно использовать штатное расписание. В некоторых случаях полезно на данной схеме указывать вышестоящие и подчиненные организации, а также связи с ними.

Изучение, как правило, нужно начинать с высшего звена управленческого аппарата, последовательно переходя к низшим звеньям. При этом целесообразно использовать следующий алгоритм изучения документов:

а) изучение и анализ информации, касающейся профиля деятельности организации, её особенностей, номенклатуры выпускаемой продукции и предлагаемых услуг, традиций и перспектив развития. Данную группу сведений можно получить из нормативно-правовой, отчетной и иной документации;

б) уяснение миссии, целей и стратегий, реализуемых организацией в рассматриваемом периоде. Такого рода информацию можно получить из стратегического плана развития предприятия и тактических планов, отражающих функциональные направления деятельности исследуемой организации.

в) изучение и анализ информации о внешней среде организации. Целью такого анализа состоит в уяснении того, насколько привлекательной является отрасль, в которой фирма осуществляет (или будет осуществлять) свою деятельность, и конкурентной ситуации в ней. Сведения о внешней среде организации можно найти в отчетах о проводимых ранее исследованиях среды организации и иных отчетно-информационных документах, статистических сборниках, а также в сети Интернет;

г) изучение и анализ информации о состоянии компании. Такой анализ должен концентрироваться на пяти вопросах, ответы на которые составляют основное содержание анализа внутренней среды организации, а также оценки её конкурентоспособности:

Насколько эффективна действующая стратегия?;

В чём сила и слабость фирмы, какие у нее есть возможности и что представляет для нее угрозу?;

Являются ли цены и издержки фирмы конкурентоспособными?;

Насколько прочна конкурентная позиция организации?;

Какие стратегические проблемы существуют в компании?

Профессионально проведенный анализ информации о состоянии фирмы позволяет выявить конкретные преимущества и недостатки в реализации стратегии, возможности фирмы, её слабые места, а также оценить способность организации защищать свою конкурентную позицию в условиях конкурентного давления;

д) изучение и анализ информации о состоянии системы и процессов управления. При этом целесообразно изучить и проанализировать:

цели, задачи и функции управления и их распределение между различными уровнями и звеньями управления;

степень централизации, а также порядок распределения полномочий по выработке и принятию управленческих решений;

функциональные связи между различными уровнями и звеньями управления, отдельными руководящими работниками;

существующую технологию выполнения управленческих функций и задач;

качество кадрового обеспечения;
уровень используемых в компании технических средств управления;
качество коммуникационных сетей, направленность и интенсивность информационных потоков;
используемые методы управления;
исполнительность решений в структурных подразделениях организации и др.

Сведения об этом содержатся в руководящих документах, положениях о подразделениях, должностных инструкциях, штатном расписании и других документах, регламентирующих деятельность организации в целом и её подразделений;

1. 2. Проведение опросов (анкетирования) и бесед. Эта процедура начинается после того, как исследователь получил на основе имеющихся документов общее представление об изучаемой им организации или каком-либо её подразделении.

Первый контакт с сотрудниками целесообразно осуществлять с участием руководителя организации (подразделения), который доводит до сотрудников цель проводимой работы, степень заинтересованности в её проведении, содержание приказов и других официальных документов, на основании которых выполняется данная работа.

Сбор данных путем опросов (анкетирования) и бесед должен быть избирательным и весьма целенаправленным. При решении отдельных задач и на первых этапах работы требуются обобщенные данные. Для решения других задач и на последующих этапах – детализированные данные. Поэтому необходимо предварительно определить все интересующие вопросы, а после каждого опроса (интервьюирования, анкетирования, беседы) скорректировать план дальнейших действий.

Сбор нерелевантной информации, простое её коллекционирование приводит к накоплению «лишних» сведений, которые в дальнейшем практически не используются;

1.3. Непосредственное наблюдение исследователей за деятельностью организации. Данная процедура является одним из важнейших способов получения необходимой информации. Наблюдение могут вести как специалисты из самой организации, так и приглашенные со стороны (из специальных агентств, консалтинговых компаний).

Таким образом, получение и последующая обработка сведений для проведения исследования системы управления является важной, но, в то же время, достаточно трудоемкой работой. Надо всегда помнить, что изучение существующей системы не является самоцелью, но средством познания, поэтому следует соизмерять степень детализации данных и соответствующие затраты с возможной эффективностью.

Обследование и изучение, детализация сведений о системе управления могут проводить бесконечно, особенно если учитывать, что

система функционирует и развивается одновременно с обследованием и в конце обследования может существенно отличаться от первоначального варианта. Поэтому весьма важно вовремя завершить процесс изучения организации. При этом необходимо уяснить не только то, как функционирует система, но и то, почему она работает именно так, а не иным образом. Умение отбирать необходимые сведения развивается по мере приобретения опыта и совершенствования профессиональных навыков.

2 этап: Диагностика системы управления. Применительно к системе управления диагностика представляет собой комплекс взаимосвязанных исследовательских работ аналитического характера, позволяющих уяснить цели, состояние, установить влияние одних факторов на другие, выявить возможные проблемы, недостатки, «узкие» места, причины их появления и наметить пути устранения обнаруженных нарушений и отклонений в системе с целью приведения её к нормальному функционированию.

От диагностики в первую очередь ожидают ответа на два очевидных вопроса:

насколько глубоко негативные (или позитивные) изменения вошли в систему?;

насколько система способна разрешить проблему (частично, полностью или устранить её причины) и реализовать позитивные изменения?

Этому способствует детальное описание объекта исследования и среды, в которой он функционирует. Описание объекта исследования должно отражать: главную цель системы и набор промежуточных подцелей; цели и задачи исследования; описание внешней среды и форм взаимодействия исследуемой системы с объектами внешней среды; описание и анализ функционирования системы в предшествующий период; базовые показатели функционирования системы; структуру системы; особенности функционирования элементов системы характер взаимодействия между ними; информационное обеспечение системы; методику целенаправленного регулирования поведения элементов и подсистем.

Описание работы организации в соответствии с указанным планом значительно облегчит переход от содержательной или качественной характеристики объекта исследования к строгому формально-математическому обоснованию. Такой подход позволяет грамотно выбрать конкретную методику и технику исследования, а также определить алгоритм, обеспечивающий реализацию конкретных рабочих процедур процесса исследования.

Различают следующие виды диагностики систем управления:

общая диагностика, которая может проводиться в виде экспресс-диагностики или полномасштабной диагностики;

специальная диагностика (предварительная и основная или детальная).

Проводя полномасштабные диагностические работы, исследователь должен комплексно изучить положение дел в организации в ретроспективе, в настоящее время и в перспективе. Чем больше аналитический период ретроспективы и глубже прогноз, тем более эффективным оказывается результат диагностики: более полно выявляются сильные и слабые стороны системы, определяются причины их проявления и тенденции развития. При этом работы могут осуществляться в такой последовательности [2]:

- проведение экспресс-диагностики;
- анализ и оценка внешней среды;
- проведение динамического и оперативного анализа основных технико-экономических показателей деятельности организации;
- проведение анализа производственных планов;
- выявление и анализ сильных и слабых сторон системы управления, а также причин и следствий их возникновения;
- формулирование проблем диагностируемого объекта.

В заключение диагностического анализа делаются выводы, позволяющие поставить окончательный диагноз. Результаты диагностики служат основой для поиска резервов в системе управления. В ряде случаев в совокупность диагностических работ включают операции по обследованию не только путей совершенствования системы, но и более углубленное проведение работ.

Результаты диагностического исследования систем управления оформляются в виде аналитического заключения и в соответствии с установленными требованиями. Основные выводы и рекомендации по диагностическому исследованию должны быть доведены до высшего руководства с выделением конкретных работ по совершенствованию системы управления.

3 этап: Уточнение целей и задач исследования.

Цели исследования представляют собой обязательство исследовательского коллектива или конкретного исследователя добиться определённых результатов за установленное время. Они точно определяют, сколько, чего и к какому сроку предстоит сделать, направляют внимание и энергию руководства и участников исследовательских работ на то, чего нужно добиться. Однако первоначально установленные для проведения исследования выбранной системы управления цели по результатам диагностики могут быть скорректированы, так как среда организации является сложной, подвижной субстанцией, имеет тенденцию к изменениям. Кроме того, в результате диагностического анализа могут выявляться скрытые патологии и проблемы, требующие уточнения направления дальнейшего процесса

исследования. Таким образом, цели могут корректироваться всякий раз, когда того требуют обстоятельства.

Задачи исследования целесообразнее всего формулировать (уточнять) в виде утверждения того, что необходимо сделать, чтобы цель была достигнута. Постановка задач основывается на дроблении цели исследования на подцели, а их количество определяется глубиной исследования.

4 этап: Установление ограничений и допущений при проведении исследования. Любое исследование требует установления определенных ограничений и допущений, которые могут быть обусловлены, прежде всего, выбором конкретных целей и задач исследования, а также наличием выдвигаемых гипотез. Введение некоторых ограничений позволяет более рационально использовать выделяемые для проведения исследования материально-технические, финансовые и временные ресурсы, направлять основные усилия исследователей на наиболее перспективном направлении исследования, осуществлять выбор целесообразных исследовательских методов, разрабатывать конкретную модель исследования и, в конечном итоге, выработать действенную концепцию исследования системы управления организации. Тем не менее, ряд ограничений может приносить и ряд отрицательных аспектов (условий проведения исследования), которые могут негативным образом сказаться на эффективности и качестве проводимого исследования, например:

- отсутствие необходимой ресурсной базы для проведения исследования;

- отсутствие точной и полной информации об изучаемом объекте;

- недостаточная точность используемых в исследовательском процессе методик для оценки и анализа отдельных аспектов деятельности рассматриваемой организации и её системы управления и др.

Ограничения в процессе исследования могут быть связаны и с высокой подвижностью (изменчивостью) и неопределенностью среды организации, а, следовательно, и с невозможностью полного учета всего многообразия факторов изменчивой среды. Поэтому уже на подготовительной стадии исследования целесообразно выявить наиболее существенные внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективность функционирования системы управления и результативность деятельности исследуемой организации в целом.

Существенное значение имеют и временные рамки проведения исследования. Качественная реализация полномасштабных исследований требует увеличения их сроков проведения, либо привлечения дополнительных людских и материальных ресурсов, использование которых может позволить провести аналогичные исследования, но в более короткие сроки.

К ограничениям с определённой долей условности можно отнести и требования, предъявляемые, например, к результатам исследования, которые могут заранее оговариваться в техническом задании, при заключении договора на проведение исследовательских работ между заказчиком и исполнителем или путём заключения отдельных соглашений между заинтересованными инстанциями.

Допущения – это набор предполагаемых условий, которые должны быть соблюдены в целях достижения положительных результатов исследования. Такие условия могут касаться допустимости выдвигаемых гипотез, использования тех или иных научных подходов, форм и методов исследования и др.

В правовом аспекте в ходе исследовательской деятельности важная роль отводится установлению следующих допущений:

при сборе информации об исследуемом объекте предполагается отсутствие каких-либо скрытых фактов, прямо или косвенно влияющих на результаты исследования. Под такими фактами понимаются сведения об обстоятельствах, информацию о которых намеренно либо ненамеренно скрывают работники исследуемой организации, лица, аффилированные с ней, либо обстоятельства, информация о которых уничтожена или недоступна для ознакомления по иным причинам;

используемая при проведении исследования информация об изучаемом объекте принимается за достоверную и исчерпывающую, при этом ответственность за соответствие действительности и полноту такой информации несут владельцы её источников;

исследователь, используя при проведении исследования предоставленную информацию о деятельности организации и её системе управления, не обязан удостоверять факты, указания на которые содержатся в составе такой информации и др.

Иногда ограничения для исследуемой системы управления являются проявлением нерешённых проблем в более общих системах.

Таким образом, установление ограничений и допущений при проведении исследования способствует не только приданию большей целенаправленности исследовательского процесса и повышению его результативности, но и достижению большего взаимопонимания между заказчиками и исполнителями, предотвращению возможных спорных ситуаций между ними.

5 этап: Разработка концепции исследования системы управления. Концепция исследования системы управления представляет собой комплекс основополагающих взглядов, идей, принципов, подходов и механизмов разрешения совокупности проблем управления, проявляющихся в изучаемой системе.

Разработка концепции требует больших творческих усилий и фундаментальных знаний исследуемой области деятельности и является

научным результатом исследования. При разработке концепции исследования вырабатывается его замысел, выдвигаются рабочие гипотезы, позволяющие сконцентрировать усилия исследователей на наиболее перспективном направлении исследования, осуществляется выбор целесообразных методов исследования, разрабатывается конкретная модель исследования.

Разработка концепции исследования системы управления включает проведение следующих мероприятий:

а) уточнение основных понятий, терминов и научных фактов.

б) выработка замысла исследования. Замысел исследования – это основная идея, определяющая порядок проведения исследования [4].

Замысел, как правило, вырабатывается одновременно с проведением диагностики системы управления и включает комплекс методологических положений, отражающих подход к исследовательской работе и организации её проведения. К выработке замысла целесообразно привлекать руководящий состав исследуемой организации и исследовательской группы, а также ключевых специалистов-исследователей. При этом участвующие в работе должностные лица могут высказывать свои мнения и вносить предложения, а также давать необходимые пояснения и справки.

Структурно замысел может содержать следующие разделы: характеристику объекта концепции исследования; цели, задачи и основные принципы разрабатываемой концепции; критерии проводимого исследования; стадии, этапы и основные направления исследования, механизм их реализации и другие сведения;

в) выдвижение рабочих гипотез. В социально-экономических системах объяснение отдельных явлений и фактов на начальных этапах исследования нередко осуществляется по-разному, то есть разрабатывается одновременно несколько гипотез, которые называются рабочими гипотезами или версиями. Доказательство достоверности гипотезы становится главной задачей последующего исследования. Подтвердившиеся гипотезы становятся новыми знаниями, а неподтвержденные – либо отбрасываются, либо становятся основой для выдвижения новых гипотез и новых направлений в исследовании проблемной ситуации;

г) выбор методов исследования. Важной проблемой выбора методов исследования является обоснованность выбора, что обеспечивает корректность применяемого метода.

Выбор того или иного метода может осуществляться: интуитивно, руководствуясь опытом исследователя; эвристически, используя приемы логики и формальные методические правила; экспертными способами, исходя из опыта, логики, знаний и интуиции экспертов; консультативным способом, т.е. на основе рекомендаций специалистов консультантов.

В любом случае, независимо от выбранного и в дальнейшем используемого конкретного метода, наибольший эффект и объективность исследовательских работ может быть достигнута комплексным применением приемлемых для целей исследования методов. При этом одни из них могут быть эффективны на одном этапе исследования, а другие – на последующих этапах исследования;

д) разработка конкретной модели исследования. Исследование неизбежно связано с абстракцией и формализацией изучаемой действительности, представлением её в виде модели системы, процесса, среды. В исследовании модель рассматривается как наиболее эффективное средство познания реальности. При этом необходимо понимать, что модель, будучи образом исследуемой системы, никогда не может достигнуть её полного подобия [3].

При построении модели прибегают к известным упрощениям, цель которых заключается в стремлении отобразить не весь объект, а охарактеризовать некоторый его «срез», то есть выделить важные для исследования свойства. Построение модели всегда опирается на систему гипотез, отражающих понимание исследователем изучаемого объекта.

После утверждения концепция доводится до всех участников исследовательского процесса и отражается в отчётной документации о проведённом исследовании.

Таким образом, подготовительная (предпроектная) стадия исследования систем управления является достаточно сложным и динамичным процессом, реализация которого влияет на эффективность выполнения последующих исследовательских работ.

Список использованных источников:

1. Исследование систем управления: Учебник / Жуков Б.М., Ткачева Е.Н. - М.: Дашков и К, 2018. – 208 с.
2. Исследование систем управления / Фомичев А.Н., - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 348 с.
3. Методы оценки эффективности исследования систем управления. Попов А.А., Черникова О.Н. Наука Красноярья. 2017. Т. 6. № 2-2. С. 127-136.
4. Попов А.А. Общий менеджмент: учебное пособие / Попов А.А., Попов Д.А.- Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016. – 567 с.

УДК 004.93

Распознавание ситуаций в производственных системах управления предприятием на основе коллективных решающих правил

В.А. Трипкош, к.т.н., доцент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
С.С. Акимов, старший преподаватель
Оренбургский государственный университет, Россия

Аннотация. В статье обосновывается необходимость внедрения в производственные системы управления предприятием процедур автоматического распознавания ситуаций. Проводится исследование различных разновидностей коллективных решающих правил для синтеза эффективного и практически реализуемого алгоритма принятия решений в специализированных системах распознавания производственных ситуаций.

Ключевые слова: распознавание ситуаций, производственные системы управления предприятием, коллективные решающие правила.

Abstract. The article substantiates the necessity of introduction of automatic situation recognition procedures into production enterprise management systems. The study of various types of collective decision rules for the synthesis of effective and practical decision – making algorithm in specialized systems of recognition of production situations.

Keywords: situation recognition, production enterprise management systems, collective decision rules.

Современные предприятия характеризуются значительным уровнем автоматизации, а в некоторых из них реализуются и элементы роботизации производственных процессов. Во многом это обусловлено планомерным внедрением в наши дни производственных систем управления, основная задача которых «обеспечить безотказную и слаженную работу элементов, формирующих производственный механизм, включая собственно производство продукции, закупки и переработку сырья, управление сбытом и продажами, перенаправление финансовых потоков и многое другое» [10].

В настоящее время имеются примеры эффективно функционирующих производственных систем управления «для большинства типов производства и отраслей экономики: газо- и нефтедобычи, черной металлургии, машиностроения, электроники и проч.» [10].

Однако, в таких системах управления «не предусмотрены процедуры автоматического распознавания ситуаций» [11, с. 312], в том числе проблемных [4], нештатных [2], а зачастую и предаварийных [1], аварийных [9] и др.

Решение задачи распознавания ситуаций в производственных системах по-прежнему возлагается на человека со всеми вытекающими из этого недостатками, в частности, процесс распознавания осуществляется медленно. В то время как «проблемные ситуации необходимо фиксировать

в реальном масштабе времени, то есть, констатировать факт их обнаружения в моменты их возникновения, и принимать решения по их разрешению со скоростью соизмеримой со скоростью протекания процессов исполнения или управления» [4, с. 60].

Поэтому в производственных системах управления, особенно на их нижних уровнях, эффективность процесса принятия рациональных управленческих решений можно существенно повысить за счет внедрения процедур автоматического распознавания ситуаций.

В комплексе проблем, связанных с распознаванием ситуаций, наряду с задачами определения алфавита классов и словаря признаков распознавания, важным является задача синтеза оптимальных решающих процедур (алгоритмов, правил) принятия решений. При создании специализированных систем автоматического распознавания, обычно, эту задачу решают на основе известных технологий [8]. Однако, применительно к распознаванию ситуаций, например, технологии индивидуального распознавания объектов (элементов ситуации) не отличаются достаточной эффективностью; в тоже время другие, например, нейросетевые технологии принятия решений весьма затратные и по этой причине не всегда оправданы на практике. В этой связи, подход, основанный на использовании при распознавании ситуаций в производственных системах управления предприятием коллективных решающих правил, занимающих по критерию сложности и, соответственно, затратности промежуточное положение, является перспективным и актуальным.

Целью настоящей статьи является исследование различных разновидностей коллективных решающих правил для синтеза эффективного и практически реализуемого в специализированных системах распознавания производственных ситуаций, алгоритма принятия решений.

Эффективность распознавания ситуаций во многом будет зависеть от того, в каких условиях и на каком уровне производственной системы управления предприятием оно осуществляется. От этого также зависит выбор алфавита классов и словаря признаков ситуаций.

Производственные системы управления предприятием обычно решают задачи управления группой из $N \geq 2$ производственных процессов $j \in \{1, \dots, N\}$, каждый из которых, в свою очередь, может находиться в одном из M возможных состояний $i \in \{1, \dots, M\}$. Производственная система управления контролирует состояние каждого процесса по T параметрам, при этом учитывается измеренное значение x_t для каждого $t \in \{1, \dots, T\}$ параметра.

Тогда «совокупность нескольких управляемых процессов, находящихся в определенных состояниях и характеризующихся

конкретными значениями параметров, будем определять как производственную ситуацию» [14, с. 97].

Для эффективного управления производственными процессами система управления предприятием должна своевременно и достоверно распознать текущую ситуацию r_N , принадлежащую множеству из R_N всех возможных производственных ситуаций.

Таким образом, в терминах теории распознавания образов число M определяет алфавит классов, M – словарь признаков, а R_N – алфавит производственных ситуаций.

В ходе исследования различных правил принятия решений с точки зрения обеспечения высокой достоверности распознавания следует исходить из основной цели системы распознавания образов, которая «заключается в том, чтобы на основе собранной информации определить класс объектов с характеристиками, аналогичными измеренным у распознаваемых объектов. Правильность распознавания зависит от объема различающей информации, содержащейся в измеряемых характеристиках, и эффективности использования этой информации» [8].

Использование коллективов решающих правил в качестве рабочего алгоритма в специализированной системе распознавания является более предпочтительной, так как степень учета полученной при измерении характеристик объекта (элементов ситуации) информации у них заведомо выше, чем у индивидуальных алгоритмов, так как в этом случае применяется двухуровневая технология распознавания. Индивидуальные алгоритмы распознавания применяются на первом уровне, после чего результаты распознавания уточняются на втором уровне в блоке синтеза.

Таким образом, для реализации процедуры распознавания ситуации r_N необходимо в начале осуществить индивидуальное распознавание состояния i каждого j -го производственного процесса, а затем определенный по одному состав группы из N процессов сопоставить с одним из реально возможных его составов $\{1, ..., r_N, ..., R_N\}$ и, тем самым, окончательно классифицировать ситуацию r_N .

В качестве рабочего алгоритма распознавания ситуаций в производственных системах управления предприятием можно применить ряд разновидностей коллективных решающих правил, которые отличаются видом учитываемой дополнительной информации, характеризующей ситуацию в целом.

Проанализируем возможности применения различных версий коллективных решающих правил в специализированных системах распознавания производственных ситуаций.

Технологии распознавания, основанные на применении адаптивных одношаговых алгоритмов предполагают анализ множества измеренных

признаков $\{x_i\}$ каждого j -го объекта группы, с последующей оценкой количества объектов i -го класса ($\bar{N}_i$) в группе из N объектов, а также определением функций $f_i(x/r_N)$ плотностей вероятностей распределения значений признаков i -го класса для группы r_N состава. Функции $f_i(x/r_N)$ в дальнейшем для сокращения записи будем называть законами распределения вероятностей (ЗРВ). После проведения такого анализа принятие решения о классе каждого объекта группы осуществляется путем замены априорной вероятности появления объекта i -го класса $P(A_i)$ и ЗРВ признаков i -го класса $f_i(x)$, соответственно, оценками вероятностей появления i -го класса в группе r_N состава $\bar{P}(A_i/r_N) = \bar{N}_i/N$ и ЗРВ $f_i(x/r_N)$. В работах [3, 5] приведены возможные способы вычисления оценок $\bar{N}_i$.

Решающее правило для адаптивных одношаговых алгоритмов можно записать в виде

$$i(j) = \arg \max_i \{P(A_i/r_N) \cdot f_i(x/r_N)\}. \quad (1)$$

Строго говоря, на практике ЗРВ $f_i(x/r_N)$ для каждого класса могут отличаться от их $f_i(x)$. Кроме того, расчет ЗРВ $f_i(x/r_N)$ может быть затруднен или могут существовать ограничения по хранению априорных описаний признаков для каждого класса и варианта состава группы. В этом случае, с приемлемой для практики точностью в выражении (1) ЗРВ $f_i(x/r_N)$ можно заменить на статистику $f_i(x)$.

Результаты исследования эффективности различных разновидностей адаптивных одношаговых алгоритмов приведены в [3]. В этой работе отмечается достаточно высокая эффективность таких алгоритмов в условиях распознавания групп большой численности, а также когда предъявленные к распознаванию группы достаточно однородны по своему составу.

С учетом своих особенностей адаптивные одношаговые алгоритмы могут найти применение в специализированной системе распознавания производственных ситуаций, однако в комплексе с другими разновидностями коллективных решающих правил.

Технологии распознавания, основанные на решении составной байесовской задачи, предусматривают замену множества классов алфавита $\{1, \dots, i, \dots, M\}$ на множество всех возможных составов $\{1, \dots, r_N, \dots, R_N\}$ рассматриваемой группы. Каждому r_N ставится в соответствие априорная вероятность группы такого состава $P(r_N)$ и определяется правило нахождения ЗРВ $f(\{x\}/r_N)$ при наблюдении группы r_N -го состава. Принятие решения о классе каждого объекта группы в этом случае сводится к определению одного из наиболее вероятных вариантов ее

состава

$$i(j) = i(j, r_N),$$

$$r_N = \arg \max_r \{P(r_N) \cdot f(\{x\}/r_N)\}.$$

В работе [5] показано, что составной байесовский алгоритм для случая предъявления групп объектов обеспечивает наибольшую достоверность распознавания по сравнению с другими известными решающими процедурами. Этот вывод подтвержден результатами моделирования процессов распознавания производственных ситуаций, приведенные в работе [12]. Однако, при практической реализации составных байесовский процедур распознавания возникают значительные трудности, вызванные экспоненциальным ростом вычисленных и временных затрат на расчет решающих статистик $P(r_N) \cdot f(\{x\}/r_N)$ при линейном росте числа объектов выбора M и численности группы N , определяющей размерность задачи.

С учетом своих особенностей составной байесовский алгоритм может найти применение в специализированной системе распознавания производственных ситуаций, но только при положительном решении проблемы сокращения объема вычислений. Один из подходов эффективного решения этой проблемы приведен в работе [13] и базируется на использовании математического аппарата ориентированных графов или граф-схем.

Технологии распознавания, основанные на применении комбинированных алгоритмов принятия решений рассмотрены в работах [5, 7]. Комбинированные алгоритмы предусматривают распознавание объектов также в два этапа. В ходе первого этапа любым доступным способом определяется число объектов каждого класса N_i в предъявленной к распознаванию группе. В ходе второго этапа работает составной байесовский алгоритм, трудоемкость которого существенно уменьшается за счет уточнения состава группы на первом этапе. В этом случае общее количество составов группы может быть снижено с M^N до $C_N^{N_1 \dots N_M}$. Все разновидности комбинированных алгоритмов распознавания различаются только подходом к оценке $\bar{N}_i$ на первом этапе. Как показано в работе [5] комбинированные алгоритмы распознавания в различных условиях позволяют использовать преимущества составных байесовских правил или адаптивных одношаговых алгоритмов.

Действительно, использование технологии комбинирования дает возможность:

– в случае небольших по численности групп объектов сократить объем вычислений, обеспечив при этом высокую достоверность распознавания с помощью составных байесовских правил;

– в случае больших групп объектов обеспечить достоверность распознавания, соответствующую адаптивным одношаговым алгоритмам.

С учетом своих особенностей комбинированные алгоритмы также как и адаптивные лишь ограниченно пригодны к использованию в специализированных системах распознавания производственных ситуаций.

Технологии распознавания с контекстом предусматривают учет результатов определения классов ранее предъявленных объектов в ходе распознавания последующих. До настоящего времени методика учета контекста в процедурах распознавания проработана слабо, некоторые теоретические подходы приводятся лишь в работе [6]. Однако, достаточно уверенно можно предположить, что такие алгоритмы могут быть использованы в специализированных системах распознавания производственных ситуаций в полном объеме.

Проведенный в статье анализ некоторых разновидностей коллективных решающих правил в качестве алгоритмов распознавания производственных ситуаций позволяет сделать следующие выводы:

– коллективные решающие правила обеспечивают более высокое качество распознавания элементов ситуации, а значит и саму ситуацию, чем алгоритмы индивидуального распознавания;

– коллективные решающие правила более затратны по памяти и объему машинных вычислений, чем индивидуальные алгоритмы распознавания;

– каждая из разновидностей коллективных решающих правил, в силу своих особенностей, в разных условиях реализации процесса распознавания обеспечивает разную степень достоверности идентификации объектов (ситуаций).

Результаты проведенного анализа свидетельствует о том, что выбор той или иной разновидности коллективных решающих правил в качестве рабочего алгоритма распознавания должен осуществляться с учетом специфики специализированной системы распознавания производственных ситуаций. Это позволит оптимальным образом использовать преимущества выбранной версии решающих правил.

Список использованных источников:

1 Абзалов А.В. Распознавание предаварийных ситуаций на аммиачной холодильной установке с использованием искусственного интеллекта / А.В. Абзалов // Вестник АГТУ. – 2007. – № 6(41). – С. 170–173.

2 Абу-Абед, Ф.Н. Построение нейросетевого классификатора для обнаружения нештатных ситуаций в процессе промышленного бурения нефтяных скважин / Ф.Н. Абу-Абед // Территория нефтегаз. – 2012. – № 6. [Электронный ресурс] – URL:

http://neftegas.info/upload/iblock/df5/24_27.pdf – (дата обращения: 27.03.2019).

3 Барабаш, Ю.Л. Коллективные статистические решения при распознавании / Ю.Л. Барабаш. – М.: Радио и связь, 1983. – 224 с.

4 Волочиенко, В.А. Распознавание проблемных ситуаций – организационная инновация в производственном менеджменте / В.А. Волочиенко // Организатор производства. – 2017. Т. 25. – №1. С. 59–68.

5 Горелик, А.Л. Селекция и распознавание на основе локационной информации / А.Л. Горелик, Ю.Л. Барабаш, О.В. Кривошеев, С.С. Эпштейн. – Москва: Радио и связь, 1990. – 240 с.

6 Дуда, Р., Харт, П. Распознавание образов и анализ сцен / Р.О. Дуда, П.Е. Харт. Перевод с англ. Г.Г. Вайнштейна и А.М. Васьковского. Под ред. В.Л. Стефанюка. – Москва: Мир, 1976. – 511 с.

7 Кривошеев, О.В. Статистические процедуры распознавания объектов в группах / Кривошеев О.В. // Оценивание и распознавание стохастических систем : материалы науч.-практ. конф. Киев / Институт математики АН УССР. – Киев, 1988. – 50 с.

8 Попова, Л.П. Обзор существующих методов распознавания образов / Л.П. Попова, И.О. Датьев // Информационные технологии в региональном развитии. – Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 2007. – Вып. VII. – С. 93–103.

9 Савельев, А.Н. Один из подходов к распознаванию аварийных ситуаций на шахтных подъемных установках / А.Н. Савельев, М.В. Кипервассер, Д.С. Аниканов // Вестник Сибирского государственного индустриального университета. – 2013. – № 3(5). – С. 38–42.

10 Система управления предприятием: базовые концепции. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://sprintinvest.ru/sistema-upravleniya-predpriyatiem-bazovye-konceptcii> – (дата обращения: 27.03.2019).

11 Трипкош, В.А. Место и роль технологий распознавания ситуаций при разработке и принятии управленческих решений в информационно-управляющих системах предприятий и организаций / В.А. Трипкош, С.С. Акимов // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов тринадцатой Международной научно-практической конференции. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. – С. 310–315.

12 Трипкош, В.А. Моделирование процесса распознавания производственных ситуаций в информационно-управляющих системах предприятий и организаций / В.А. Трипкош // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях : Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. – Красноярск: Научно-инновационный центр, – 2017. С. 199–204.

13 Трипкош, В.А. Составной граф-схемный алгоритм распознавания ситуаций в информационно-управляющих системах / В.А. Трипкош //

Инновационные технологии в науке нового времени: материалы Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Часть 2. Уфа: МЦИИ Омега Сайнс. – Уфа, – 2016. С. 34–40.

14 Шепель, В.Н. Алгоритм распознавания производственных ситуаций в информационно-управляющих системах на основе решения составной байесовской задачи / В.Н. Шепель, В.А. Трипкош // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2017. – № 12/2017. – С. 97–101.

УДК 33.01

Современная парадигма исследования систем управления

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

Аннотация. В данной статье рассмотрены сущность и содержание современной парадигмы исследования систем управления, уточнены научные категории, принципы и подходы, составляющие базис для проведения исследований в управленческой сфере.

Ключевые слова: парадигма исследования систем управления; принципы исследования, подходы к исследованию систем управления; цель и задачи исследования систем управления.

Abstract. This article examines the nature and content of the modern paradigm of management systems research, clarifies the scientific categories, principles and approaches that form the basis for research in the management field.

Keywords: control systems research paradigm; research principles, approaches to the study of control systems; purpose and objectives of the study of control systems.

Анализ существующей научно-методической литературы свидетельствует об отсутствии должного единства в понимании сущности и содержания современной парадигмы исследования систем управления. Требуют своего дальнейшего уточнения научные подходы, исследовательские принципы и классификация методов исследования организационных систем.

В данной статье сделана попытка обобщения и раскрытия наиболее существенных аспектов, отображающих сущность и структуру парадигмы исследования систем управления современными организациями.

В аспекте исследования систем управления парадигма (от греч. *paradeigma* – образец, пример) – это исходная концептуальная идея (система знаний), позволяющая давать научное объяснение изучаемым

явлениям или объектам на основе имеющегося понятийного аппарата, принципов, предположений и допущений, а также научных подходов, методов и моделей, реализуемых в ходе исследований [1].

Парадигма является методологической базой для определения существующих проблем, а также моделью, образцом для решения исследовательских задач.

Исследование систем управления является специфическим видом деятельности (процессом научного познания), направленным на неуклонное развитие и совершенствование системы и управленческих процессов в соответствии с динамично изменяющимися внешними и внутренними условиями среды функционирования организационных систем.

При исследовании систем управления целесообразно опираться на основополагающие принципы исследования, а также использовать те методологические подходы, которые определяют функциональную направленность проводимых исследований.

Принципы исследования – это основные правила, положения, руководящие идеи и нормы, определяющие направления проведения исследования, а также процесс организации познавательной деятельности, которые целесообразно соблюдать исследователями и специалистами в своей деятельности.

К основным принципам исследования систем управления, на наш взгляд, следует отнести [4]:

научность – исследование систем управления необходимо проводить на основе современных достижений науки, техники и управленческой практики с учетом действия объективных законов (закономерностей) управления познавательными процессами;

объективность – при этом исследование системы управления должно осуществляться на основе соответствия реальности, научной корректности, беспристрастности и непредвзятости;

целенаправленность – проведение исследований должно предполагать неукоснительное продвижение от поставленных исследовательских целей к достижению тождественных результатов, то есть к выполнению всех исследовательских работ по достижению целевых установок;

системность – при этом система управления рассматривается как единое явление или как целостная подсистема организационно-экономической системы организации, которая, в свою очередь, также состоит из взаимосвязанных элементов (подсистем);

своевременность, предполагающая проведение исследовательских работ и использование результатов исследования в нужное время;

комплексность – необходимость обеспечения взаимной увязки всех исследовательских работ и процедур, проводимых в ходе исследования, а

также комплексное применение методов, обеспечивающих эффективное достижение целей всестороннего изучения и оптимизации функционирования систем управления;

преемственность, которая должна предполагать рассмотрение каждого исследуемого явления с позиций его зарождения, этапов существования и перспектив развития, ретроспективной цепочки происходящих изменений и исторических тенденций. В совокупности это позволит повысить качество получения новых результатов, снизить затраты и трудоемкость проводимых исследований;

оптимальность – должна быть предусмотрена многовариантность проработки проводимых исследовательских работ и процедур, а также наилучший выбор альтернативного варианта исследования, в соответствии с выбранным критерием оценки;

адаптивность – приспособляемость проводимых исследований к изменяющейся среде организации, влияющей как на функционирование системы управления, так и на организацию исследовательских работ;

экономичность, достигаемая за счёт стремления к снижению затрат на каждой стадии (этапе) исследования системы управления, и позволяющая повысить эффективность исследовательской деятельности;

перспективность – в ходе проведения исследования системы управления целесообразно предусматривать возможность дальнейшего использования разработанных методик и результатов исследования в целях дальнейшего развития познавательной деятельности в управленческой сфере;

творческая активность – каждый участник исследования должен быть внутренне устремлен и мотивирован на активные действия, максимальное использование своих творческих способностей, а также на свободу мышления в интересах достижения исследовательских целей;

согласованность – любое исследование должно быть тщательно согласовано с исследовательскими целями и задачами, стратегией и тактическими приемами, учитывать особенности функционирования и управленческие уровни изучаемой системы управления;

рационализация – возможность параллельного проведения различных видов исследовательских работ, рациональное разделение труда исследователей и др.

Функциональная направленность исследований определяется требуемым уровнем научного познания исследуемого объекта. Практически все исследования систем управления имеют теоретико-эмпирическую направленность и должны способствовать выявлению реального состояния систем (элементов, подсистем), тенденций их дальнейшего развития, вскрытию существенных причинно-следственных связей, целесообразных направлений разработки и реализации рекомендаций по совершенствованию исследуемого объекта в целом.

Объект исследования ассоциируют с носителем проблемной ситуации, которая подлежит целенаправленному рассмотрению и изучению.

В качестве объекта исследования, как правило, рассматривается конкретная система управления, а также составляющие её элементы (подсистемы), например: управляющая или управляемая подсистемы; различные процессы управления, в том числе управление персоналом, финансовой, маркетинговой, производственной, торгово-закупочной, инновационной и другими видами деятельности.

В исследуемом объекте обязательно должна выделяться та часть, которая будет являться предметом исследования.

Предмет исследования – это конкретная проблема или реальное противоречие, требующие своего решения на основе проведения исследования, например: определённое свойство, особенность поведения, функционирование объекта исследования, подлежащие непосредственному анализу (изучению).

Объект и предмет исследования как научные категории соотносятся между собой как общее и частное.

Любое исследование эффективно лишь в том случае, когда достигнуты установленные цели, решены конкретные задачи, которые должны быть выполнены при проведении исследовательских работ.

Цель исследования – это конечный результат проведения исследовательских работ, достижение которого является желательным и на достижение которых направлена вся исследовательская деятельность. В формулировке цели раскрывается сущность исследования.

Чётко сформулированная цель является важнейшим ориентиром, по которому необходимо оценивать достигнутые исследовательские результаты и на котором целесообразно фокусировать свое внимание. Цели предполагают прогнозирование, предвосхищение будущего, ориентацию на достижение новых, ещё не изведанных аспектов развития.

Следует отметить, что система формулируемых целей должна обязательно учитывать реальные, а не мнимые возможности исследуемой организации и конкретных участников исследований. Если для проведения исследования намечены практически недостижимые цели, то полученные результаты могут принести глубокое разочарование. В то же время правильно и чётко сформулированные цели могут выступать в качестве эффективного инструмента исследования. Очевидно, что цель не всегда тождественна будущим результатам исследования, поэтому ее достижение носит стохастический характер.

Главная цель исследования систем управления состоит в поиске эффективных вариантов совершенствования исследуемых систем и их элементов, а также в оптимизации управленческих процессов, реализуемых в организациях.

Задачи исследования должны формулироваться как конкретные целевые установки или подцели, детализирующие основную цель исследования.

Для достижения главной цели проводимого исследования системы управления могут решаться следующие исследовательские задачи [3]:

достижение оптимального соотношения между управляемой и управляющей подсистемами (сюда входят рационализация организационной структуры управления, оптимизация норм управляемости, повышение эффективности работы органов управления, минимизация затрат на управление и т.п.);

оптимизация управленческих процессов, технологии менеджмента (планирование, организация мотивация, контроль, принятие управленческих решений, координация и др.);

повышение эффективности труда управленческих кадров и работников производственных подразделений;

улучшение использования материально-технических, трудовых, финансовых и информационных ресурсов в управляющей и управляемой подсистемах;

сокращение затрат на продукцию или оказываемые услуги, неуклонное повышение их качества и др.

Целесообразность проведения исследования системы управления и её элементов должна определяться конкретной потребностью.

Потребность в исследованиях обусловлена остротой и необходимостью решения существующих проблем в сфере управленческой деятельности. В настоящее время необходимость в проведении исследований систем управления связана с тем, что в рыночной экономике организации должны самостоятельно формировать свои цели и задачи, разрабатывать и реализовывать стратегию развития фирмы в условиях неопределённости и подвижности окружающей среды.

Определение потребности в проведении исследования осуществляется с помощью диагностики конкретной системы управления в целях выявления проблем (определения «болезни», «узких мест») исследуемого объекта. Для этого широко используются многочисленные методы диагностического обследования системы управления.

Исследования проводятся для того, чтобы решить ту или иную проблему.

В общем случае проблема (от древнегреч. *problema* – преграда, трудность, задача) – противоречие, которое требует своего разрешения на основе проведения исследования.

Проблемы, стоящие перед исследователем, — это важные в практическом или теоретическом отношении задачи, способы решения которых неизвестны или известны не полностью. Проблемы организации могут быть связаны с неадекватностью организационных структур,

недостаточной мотивацией персонала, неразвитостью технологий разработки и принятия решений, неэффективным контролем, неэффективным взаимодействием между подразделениями организации и т.д.

Проблема не всегда тождественна задаче, поскольку задача предполагает знание алгоритма её решения. С проблемой же дело обстоит гораздо сложнее, поскольку проблемы могут быть как реальными, требующими своего разрешения, так и мнимыми.

Мнимые проблемы, по мнению Э.М. Короткова, делятся на три категории:

уже не проблема, поскольку решение было найдено ранее и противоречие было устранено (когда речь идет о подобных проблемах, мы говорим, что не следует изобретать велосипед);

еще не проблема, поскольку в настоящее время она не актуальна или же нет условий для решения данной проблемы, а имеются только отдельные предпосылки (например, организация туристических полетов вокруг Луны);

никогда не проблема, поскольку в обозримом будущем в принципе не существует ее решений (скажем, путешествие к центру Земли или на Солнце).

Цель исследования и решаемая при этом проблема являются исходной базой для выбора гипотез, методологических подходов, методов и моделей, реализуемых при проведении исследовательских работ.

Гипотеза (от греч. *hypothesis* – предположение, основание) – это научное, предварительное и недостаточно доказанное объяснение (предположение) новых событий и явлений, которые требуют последующей экспериментальной проверки.

Гипотеза выдвигается тогда, когда для обоснования новых фактов имеющихся теоретических знаний недостаточно или они вовсе отсутствуют.

Гипотезы отличаются от обычных предположений и догадок тем, что они выдвигаются на основе анализа имеющейся в распоряжении исследователей достоверной информации и соответствия принятым критериям научности.

Целями выдвижения гипотез являются, во-первых, сужение количества возможных догадок и предположений при решении имеющихся проблем; во-вторых, обеспечение направленности исследовательского поиска на ожидаемые результаты.

Таким образом, гипотеза призвана ориентировочно объяснять причинно-следственные связи исследуемого объекта. Выдвижение гипотезы позволяет сформировать определённый подход к решению проблемы, выстраивать логику и алгоритм исследования, а также принимать решение по выбору приемлемой модели исследования.

Каждая гипотеза, принимаемая, обычно, на основе предшествующего опыта либо интуиции, а также в результате предварительного анализа имеющейся информации, во многих случаях может выражать изначальную ориентированность исследований на достижение спланированных целей. Это позволяет сконцентрировать основные усилия участников исследования на наиболее перспективном направлении и в некоторой мере снизить расходы ресурсов, выделяемых на проведение исследования.

Выбор методологического подхода к проведению исследования системы управления определяет общую направленность и оказывает существенное влияние на результативность исследовательских работ.

В теории и практике исследований выделяют общенаучные и концептуальные (специфические) подходы, обуславливающие установление определённых связей, зависимостей и отношений в изучаемом объекте.

Среди общенаучных методологических подходов обычно выделяют: механистический подход, который основан на изучении в исследуемом объекте только причинно-следственных связей;

метафизический подход, сущность которого заключается в декомпозиции исследуемого объекта на составные части и последующем изучении каждой из них в отдельности (в абсолютизации каждой части);

биологический подход, при котором приоритетными для исследования являются функциональные связи биологического характера, наблюдаемые в живых организмах;

диалектический подход, базирующийся на диалектических законах.

Большая часть изучаемых социально-экономических систем представляет собой динамичные и внутренне взаимосвязанные объекты, которые постоянно взаимодействуют с внешней средой. Поэтому не случайно, что одним из самых приемлемых общенаучных подходов, используемых для проведения исследования, является диалектический подход.

Кроме того, исследования систем управления предполагают использование на основе диалектического подхода более конкретных, концептуальных методологических подходов, к которым относятся, прежде всего, системный, процессный, ситуационный, кибернетический, рефлексивный, параметрический, комплексный, а также другие научные подходы к исследованию систем управления.

Методы исследования представляют собой способы, приемы проведения исследования, грамотное применение которых способствует получению достоверных и полных результатов относительно проблем, возникающих в системе управления и организации в целом.

Всю совокупность методов исследования целесообразно классифицировать на:

общенаучные (теоретические, эмпирические и теоретико-эмпирические) методы;

логические (общелогические и специфические, которые, в свою очередь, подразделяются на формально-логические и логико-интуитивные) методы;

конкретно-научные (междисциплинарные и конкретно-предметные) методы.

Правильность выбора методов, а также возможность их комплексного применения при проведении исследования определяются знаниями, опытом и интуицией специалистов, проводящих такие исследования.

Следует отметить, что из-за непредсказуемости поведения отдельных людей в некоторых случаях исследователь не всегда имеет возможность количественно оценивать наблюдаемые явления и, следовательно, применять методы, которые хорошо зарекомендовали себя в других отраслях знаний.

Любое исследование, как правило, связано с абстракцией и формализацией рассматриваемой действительности, а также представлением её в виде процесса, модели системы и т.п. Модели (от лат. *modulus* – мера, образ, способ), применяемые в ходе исследований, считаются наиболее эффективным средством познания реальности.

Под моделью исследования следует понимать условный образ объекта управления; копию или аналог процесса познания, предмета или явления, отображающий существенные свойства моделируемого объекта и способствующий достижению целей исследования [2].

При этом необходимо помнить, что никакая модель, отображающая образ исследуемой системы, никогда не сможет стать полным её подобием. Поэтому при построении исследовательской модели допускаются известные упрощения, целью которых является стремление к отображению не всего объекта, а только некоторой его части («среза»), то есть выделение важных для проведения исследования свойств.

Построение любой модели должно опираться на систему гипотез, которые отражают степень понимания исследователем изучаемого объекта.

Качественная модель отличается тем, насколько гармонично в ней сочетаются два противоречивых начала – простота и реализм. Такая модель должна, с одной стороны, обладать достаточной схожестью с реальной системой, а, следовательно, отражать самые важные её аспекты, а с другой, быть достаточно простой, чтобы учесть основные отличительные признаки исследуемого объекта. Однако близкие к реалиям модели крайне редко обладают действительной простотой, а простые модели, как правило, слишком далеки от реальной действительности.

Для реализации целей и задач в процессе проведения исследований систем управления необходимо стремиться к максимальной объективности и точности. При этом всегда должны обеспечиваться аргументированность и доказательность исследований.

Список использованных источников:

1. Исследование систем управления: Учебник / Жуков Б.М., Ткачева Е.Н. - М.: Дашков и К, 2018. – 208 с.
2. Исследование систем управления / Фомичев А.Н., - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 348 с.
3. Методы оценки эффективности исследования систем управления. Попов А.А., Черникова О.Н. Наука Красноярья. 2017. Т. 6. № 2-2. С. 127-136.
4. Попов А.А. Общий менеджмент: учебное пособие / Попов А.А., Попов Д.А.- Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016. – 567 с.

УДК 331.1

**Экспертиза вакансии как основа эффективного найма персонала
предприятия**

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

Аннотация. В статье рассматривается пример экспертизы вакансии, которая является основой формирования портрета кандидата на вакансию.

Ключевые слова: найм персонала, экспертиза вакансии, портрет кандидата

Annotation. The article considers an example of the examination of a vacancy, which is the basis for the formation of a portrait of a candidate for a vacancy.

Keywords: recruitment, vacancy examination, portrait of a candidate

Мотивированные, обученные, обладающие необходимыми для данной должности и данной компании компетенциями работники в очень большой степени определяют успех и эффективность бизнеса. В условиях конкуренции эффективна так компания, у которой более эффективные сотрудники и команда персонала в целом.

В формировании эффективной команды одно из главных мест отводится работе по найму сотрудников на вакансии. От того, на сколько принятый в компанию специалист соответствует требованиям должности,

нормам и ценностям компании, правилам взаимоотношений в ней зависит эффективность его деятельности по достижению целей компании [3].

Процесс найма персонала - один из сложнейших кадровых процессов. В отличие от других кадровых процессов (адаптация, развитие, аттестация, стимулирование труда и проч.) здесь часто осуществляется работа с неизвестными компании людьми, о которых предстоит сбор информации из широкого круга источников. Важная задача менеджера по персоналу и руководителей, участвующих в найме - оптимизировать процесс найма, сделав его максимально эффективными [4].

Для компаний, реализующих стратегию роста, актуальными задачами найма являются:

- 1) определение механизма набора и отбора персонала, обеспечивающего эффективное заполнение вакансий подходящими сотрудниками,
- 2) поиск лидеров среди всего персонала и их подготовка для занятия руководящих должностей [2].

Показателями эффективного найма можно считать:

- а) инвестиции в заполнение вакансии кандидатом, отработавшим в должности более 1 года,
- б) коэффициент продвижения новых сотрудников, или же главные результаты кандидата за первый год работы в компании и их рыночная стоимость [4],
- в) период заполнения вакансии в месяцах,
- г) напряженность вакансии, означающая количество кандидатов, соответствующих основным требованиям, готовых принять участие в отборе на вакансию.

В крупных и средних по масштабам деятельности компаниях иногда определены нормативы по указанным показателям, в рамках которых результаты считают соответствующими. Однако целесообразно и установление критериев эффективности, например, минимум инвестиций в заполнение вакансии, максимальная рыночная стоимость главных результатов работы кандидата, минимальный период заполнения вакансии, максимальная напряженность вакансии.

Эффективный найм обеспечивается соответствующими бизнес-процессами набора и отбора персонала. Однако не менее важны рационально построенные предварительные процессы анализа работ (экспертизы вакансий) и составления портрета кандидата.

Экспертиза вакансии - это жестко заданная процедура оценки вакантной должности, включающая:

- 1) анализ деятельности на рабочем месте, который можно осуществить, отвечая на следующие вопросы:
 - для чего (достижения каких целей компании) создается (существует) данная должность

- какие задачи должен будет решать данный специалист для достижения целей компании

- какие результаты и с каким качеством он должен получать, выполняя указанные задачи,

- с кем и как часто нужно взаимодействовать,

- кто в подчинении данного лица,

- и др.

2) определение параметров поиска кандидатов, определяемых с помощью вопросов:

- в каких сферах деятельности, фирмах, на каких должностях может работать кандидат?

- какие должностные обязанности должен выполнять кандидат в настоящее время?

- какие профессиональные, личные требования и ограничения сейчас предъявляются с кандидату?

3) определение профиля требований к кандидату, т.е. критериев отбора из числа набранных кандидатов:

- наименования допустимых для компаний должностей, которые занимал кандидат;

- минимальный стаж работы на должности, который должен быть у кандидата;

- опыт выполнения каких должностных обязанностей должен быть у кандидата;

- какие знания в предметной области должны быть у кандидата;

- какие навыки выполнения задач должны быть у кандидата?

- какие личностно-психологические качества необходимы кандидату для успешного выполнения обязанностей?

На базе экспертизы вакансии на каждую должность составляется специальный документ— портрет кандидата, систематизирующий требования к кандидатам по списку показателей, при это составляемый в двух вариантах – «идеальный» и «допустимый». «Идеальный» портрет включает характеристику кандидата по образованию, оконченному вузу, специальности, составу возможных занимаемых кандидатом должностей, компаниям где он работал и мог получить необходимые навыки, опыту работы в данной сфере, деловые и психологические качества, позволяющие достичь совместимости с сотрудниками, с которыми будет постоянное взаимодействие в ходе работы, характеристики кандидата, соответствующие корпоративной культуре компании; психологические качества, не совместимые с работой в данной компании должны максимально конкретизировать критерии, на основе которых будут отобраны сотрудники [1].

Представим процессы экспертизы вакансии и формирования портрета кандидата на примере компании А.

Прежде чем начать поиск кандидатов, начальник отдела персонала компании А совместно с непосредственным руководителем будущего сотрудника определяют минимальные требования для кандидатов на должность. Требования касаются всех сторон, как профессиональных, так и личностных качеств претендентов, и представляют собой обобщенный портрет кандидата. Таким образом в компании А составляется портрет «допустимого» кандидата, то есть любой претендент должен соответствовать каждому пункту предъявляемых требований.

Так, например, в ноябре 2018 г. был составлен портрет кандидата на должность «оператор торгового зала» отдела «Игрушки».

Источниками данных для составления портрета кандидата на любую должность в компании А являются:

- должностная инструкция на данную должность,
- устная информация от непосредственного руководителя вакантной должности об особенностях стратегии отдела и специфических условиях выполнения работ в настоящем и ближайшие 3 года, а также об особенностях трудового коллектива (рабочей группы), в котором будет работать новый сотрудник,
- устная информация от начальника отдела персонала о качествах, которые помогут выполнять обязанности в должности.

В должностной инструкции на должность «оператор торгового зала» указаны следующие основные обязанности сотрудника:

- осуществление контроля наличия, количества, качества и сроков годности товаров в отделе;
- осуществление своевременного вывоза товара из зоны приемки и его размещение в соответствии с требованиями компании на складских и торговых стеллажах;
- осуществление своевременной выкладки товаров в соответствии с полученными инструкциями и требованиями Компании;
- обеспечение качества обслуживания клиентов, соответствующего стандартам Компании;
- осуществлять контроль наличия и правильность оформления ценников;
- уметь грамотно и безопасно работать на электропогрузчике, на ручном погрузчике;
- знать в необходимом для выполнения своих задач объеме торговую компьютерную программу и соответствующее оборудование;
- принимать все меры для обеспечения сохранности вверенных товаров и прочих материальных ценностей;
- принимать все меры для предупреждения возможного ущерба вверенным товарам и прочим материальным ценностям;

-нести личную материальную ответственность при нанесении Компании ущерба вследствие недобросовестного выполнения должностных обязанностей, невнимательности, ошибок;

-помощь клиентам торгового центра в выборе товара и погрузки его в торговые тележки;

-знание ассортимента, выкладки и расположения в торговом зале товаров своего отдела и других отделов торгового центра;

-ознакомиться с инструкциями и правилами по технике безопасности, охране труда и пожарной безопасности, пройти соответствующие инструктажи;

-в случае возникновения порчи товара незамедлительно уведомить вышестоящее руководство;

-в случае возникновения вопросов со стороны посетителей торгового центра, не относящихся к обязанностям Работника, немедленно уведомить вышестоящее руководство;

-соблюдение чистоты и порядка в отделе, а также правил личной гигиены в соответствии с САНПиН;

-своевременно и правильно оформлять и продлевать личную медицинскую книжку и иные документы, необходимые для осуществления возложенных на него задач;

-всегда иметь опрятный внешний вид и в течение всего рабочего дня находиться в соответствующей форменной одежде.

Никакой корпоративной информации о политике, планах компании, и, соответственно, корпоративных требованиях к персоналу, при составлении портрета кандидата официально (из документов) не выделяют и не используют.

Портрет кандидата на должность «оператор торгового зала» компании А в г. Оренбурге представлен в табл.1

Таблица 1 - Пример портрета кандидата на должность «оператор торгового зала» компании А (фактически применяемый, систематизированный автором работы в ходе исследования)

Показатель	Допустимое значение	Основание установленного значения
1	2	3
Должность, подразделение	оператор торгового зала, отдел «Игрушки»	- -
Пол	мужчина или женщина	По опыту найма, результативность работы не зависит от пола
Возраст	от 20 до 35 лет	Младше- не достаточно ответственные работники, старше – сложно постоянно учить новую информацию, сложно адаптироваться в коллективе

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Образование	среднеспециальное (по профилю деятельности), незаконченное высшее или высшее	Необходим высокий общий уровень сотрудника, наличие некоторых специальных знаний, остальному будут обучать в компании
Компетенции в области пользования персональным компьютером	опытный пользователь ПК (знания специальных программных продуктов не требуется, но приветствуется)	Необходимо наличие некоторых специальных знаний, остальному будут обучать в компании
Способности, помогающие осваивать новую информацию, новые обязанности	с высокой степенью обучаемости	Периодически необходимо проходить интенсивные курсы обучения в различных направлениях
Деловые качества, помогающие выполнять обязанности в должности	аккуратный, исполнительный, инициативный, сообразительный в нестандартных ситуациях, честный, энергичный, контактный	отсутствуют
Деловые качества, помогающие достичь совместимости с коллективом	открытый, умеющий работать в команде	отсутствуют

На наш взгляд, в компании А не отделяются профессионально важные качества, которыми компания не может поступиться, от качеств, которые кандидат сможет приобрести в течение небольшого промежутка времени непосредственно на рабочем месте, без значительных затрат для компании. Отсутствие «идеального» портрета кандидата ведет к увеличению продолжительности поиска кандидата, к увеличению затрат на найм. Кроме того, в портрет кандидата, являющийся результатом экспертизы вакансии, включены не все важные для компании показатели отбора, отсутствуют следующие: а) минимальный опыт работы в данной сфере (в любой сфере), б) знания, необходимые кандидату для выполнения обязанностей, в) устойчивые навыки, необходимые кандидату для выполнения обязанностей и др.

Некоторые значения показателей портрета не имеют основания, выставляются по интуиции непосредственного руководителя, что формирует портрет с завышенными или заниженными значениями; завышенные значения способствуют «отсеиванию» подходящих кандидатов. При формировании портрета не используются официальные документы, утверждающие требования к персоналу на уровне отдела, департамента или всей компании; непосредственный руководитель дает

лишь свою устную информацию о требованиях к персоналу отдела, эти суждения никем не утверждены.

Для целей совершенствования процедуры экспертизы вакансии и формирования портрета кандидата нами на примере предложена следующая технология исполнения этих процедур. Её использование в практике оценки должностей и последующего найма позволят компании заполнять вакансии оперативно и именно теми работниками, которые максимально точно соответствуют особенностям вакансии, корпоративным требованиям. Нами проведена экспертиза вакансии «оператор торгового зала» отдела «Игрушки» компании А, её результаты представлены в табл.2.

Таблица 2 – Результаты экспертизы вакансии «оператор торгового зала» отдела «Игрушки» компании А (проект)

Элемент экспертной оценки вакансии	Результат экспертной оценки вакансии
1	2
1. Анализ деятельности на рабочем месте (что ищем?)	
1.1. для чего (достижения каких целей компании) существует данная должность	Должность создана для работы с товаром, ценниками в торговом зале, для оформления документации по товару, осуществления некоторых аналитических операций с информацией о товаре, помощи клиентам в выборе товара, его погрузке
1.2 какие задачи должен будет решать данный специалист для достижения целей компании	<ul style="list-style-type: none"> - осуществление контроля наличия, количества, качества и сроков годности товаров в отделе; -осуществление своевременного вывоза товара из зоны приемки и его размещение в соответствии с требованиями компании на складских и торговых стеллажах; -осуществление своевременной выкладки товара в соответствии с полученными инструкциями и требованиями Компании; -обеспечение качества обслуживания клиентов, соответствующего стандартам Компании; -осуществление контроля наличия и правильность оформления ценников; - грамотной и безопасной работы на электропогрузчике, на ручном погрузчике; -помощь клиентам торгового центра в выборе товара и погрузки его в торговые тележки; -выполнение аналитических заданий вышестоящего руководства, связанных с товародвижением в отделе
1.3 какие результаты и с каким качеством он должен получать, выполняя указанные действия: -что является результатом?	Размещенный в соответствии с планограммой выкладки товар, обеспеченная сохранность вверенных товарно-материальных ценностей, оказанная консультационная услуга клиенту, объем продаж отдела
-каковы критерии качества работ?	Правильная выкладка, корректные ценники, отсутствие жалоб клиентов, рост объемов продаж, минимум списания товаров в пределах норм

Продолжение таблицы 2

1	2
-как часто повторяется задача (степень новизны задач)?	Около 80% задач повторяются ежедневно, еженедельно, около 20% задач обновляются ежемесячно
- с кем нужно взаимодействовать?	С начальником отдела, заместителями начальника отдела, с коллегами, с клиентами с 30-40 клиентами в день
-кто и в какой форме дает указания? -кто контролирует результат и корректирует выполнения каждой задачи? -каковы сроки и правила отчетности? -кто в подчинении данного лица?	Начальник отдела (устно), заместители начальника отдела (устно) Начальник отдела, заместители начальника отдела (в зависимости от того, кто выдал задание) Еженедельный отчет по стандартной форме, в электронном виде Нет подчиненных
2. Определение параметров поиска кандидатов (где и как ищем?)	
2.1 в каких сферах деятельности, фирмах, на каких должностях может работать кандидат?	На должностях торгово-оперативного персонала в сфере сбыта любой компании; может быть студентом, который способен совмещать работу и обучение
2.2 какие должностные обязанности должен выполнять кандидат в настоящее время?	Приемка и оформление товаров, фасовка, упаковка, размещение в торговом зале, контроль товарно-материальных ценностей (инвентаризации), работа с клиентами (консультирование, решение проблем), работать по инструкции, быстро изучать инструкции и понимать их смысл
2.3 какие профессиональные, личные требования и ограничения сейчас предъявляются с кандидату?	Требования: обеспечивать решения, соответствующие потребностям клиентов; позитивное отношение к любому клиенту в любой ситуации Ограничения: запрещается грубить окружающим, в открытой форме требовать решений, выгодных только для себя
3. Определение требований к кандидату (как выбираем?)	
3.1 наименования допустимых для компаний должностей, которые занимал кандидат	На любых должностях в сфере сбыта любой компании; может быть студентом, который способен совмещать работу и обучение
3.2 минимальный стаж работы в должности	Требование отсутствует
3.3 опыт выполнения каких должностных обязанностей должен быть у кандидата?	Опыт налаживания контактов с любым типом людей, изучения больших объемов информации за ограниченный период времени
3.4 какие знания в предметной области должны быть у кандидата?	Начальные знания товароведения, техник и приемов работы с товаром, знание ПК на уровне пользователя (MS Windows, Office)
3.5 какие навыки выполнения задач должны быть у кандидата?	Начальные навыки презентации, убеждения, работы с возражениями собеседника (любого)

Продолжение таблицы 2

1	2
3.6 какие дополнительные знания и навыки необходимы кандидату?	Умение работать в многозадачном режиме, с большим количеством источников информации, в условиях быстрого обновления информации
3.7 какие личностно-психологические качества необходимы кандидату для успешного выполнения обязанностей?	Стрессоустойчивость, упорство, деликатность, организованность, развитая память
3.8. какие корпоративные требования предъявляются ко всем кандидатам?	Опрятный внешний вид; доброжелательность, готовность поступиться некоторыми личными интересами ради решения задачи клиента

Представленная экспертиза вакансии «оператор торгового зала» отдела «Игрушки» компании А в г. Оренбурге основана на детальном анализе ситуации, в которой будет работать кандидат, и того, где и как кандидата можно найти в настоящее время. По ряду параметров экспертизы вакансии виден невысокий уровень требований к стартовым знаниям, навыкам, однако высок уровень требований к личностным качествам, организаторским качествам.

Данные экспертизы вакансии служат основание для формирования портрета кандидата в допустимом и идеальном вариантах (табл. 3).

Таблица 3 - Портрет кандидата на вакансию «оператор торгового зала» отдела «Игрушки» компании А (проект)

Показатель	«Идеальный» портрет	«Допустимый» портрет
1	2	3
Пол, возраст (лет)	Мужчина, женщина; 20-35	Мужчина, женщина; 18-35
Образование	Высшее, среднеспециальное	Высшее, среднеспециальное
Названия учебных заведений, где кандидат мог получить необходимые для данной работы знания, навыки	Профильные ссузы	Профильные ссузы
Специальность	Коммерция	любые
Дополнительное образование	Тренинг профессиональных продаж	нет
Название возможных занимаемых кандидатом должностей	Менеджер по продажам, оператор склада, мерчандайзер	Студент вуза (ссуза) без опыта работы
Профиль и название компаний, где кандидат мог получить необходимые навыки	Компании, реализующие широкий ассортимент прод- и непродтоваров	Любые должности в отделах продаж, проектные работы в сфере продвижения товара

Продолжение таблицы 3

1	2	3
Минимальный опыт работы в данной сфере (в любой сфере)	1 год	нет
Список должностных обязанностей, которые кандидат должен был выполнять	Формирование товарной выкладки, планирование выкладки, оформление товаросопроводительной документации, консультирование клиентов	нет
Знания, необходимые кандидату для выполнения обязанностей	знание основ психологии общения, психологии продаж; знание ПК на уровне пользователя (MS Windows, Office, Internet, E-mail)	знание основ психологии общения, психологии продаж; знание ПК на уровне пользователя (MS Windows, Office, Internet, E-mail)
Устойчивые навыки, необходимые кандидату для выполнения обязанностей	Навыки установления контакта с любым типом людей; планирования рабочего времени, времени на выполнение стратегических, рутинных задач и задач собственного развития; навык ежедневного изучения большого объема точной информации	Навыки планирования рабочего времени, времени на выполнение стратегических, рутинных задач и задач собственного развития; навык ежедневного изучения большого объема точной информации
Деловые качества, помогающие успешно справляться с обязанностями в должности	Организованность, развитая память; умение быстро переключаться с одной задачи на другую; аккуратность; исполнительность; инициативность; упорство; деликатность; высокий уровень стрессоустойчивости, сообразительность в нестандартных ситуациях, контактность	Организованность, развитая память, аккуратность, исполнительность, высокий уровень стрессоустойчивости, сообразительность в нестандартных ситуациях, честность, контактность
Способности, помогающие осваивать новую информацию, новые обязанности	Высокая степень обучаемости, хорошая память	Высокая степень обучаемости
Психологические качества, не совместимые с работой в данной должности	Нечестность, неумение сохранять спокойствие в ситуациях возражений клиентов, конфликта	Нечестность, неумение сохранять спокойствие в ситуациях возражений клиентов, конфликта
Деловые и психологические качества, позволяющие достичь совместимости с сотрудниками, с которыми будет постоянное взаимодействие в ходе работы	Открытость, доброжелательность, точное выполнения взятых на себя обязательств; умение тактично направить обсуждение в деловое русло	Открытость, доброжелательность, точное выполнения взятых на себя обязательств

Продолжение таблицы 3

Характеристики кандидата, соответствующие корпоративной культуре компании	Опрятный внешний вид; доброжелательность, готовность содействовать решению любой задачи клиента; готовность поступиться некоторыми личными интересами ради решения задачи клиента	Опрятный внешний вид; доброжелательность, готовность поступиться некоторыми личными интересами ради решения задачи клиента
Психологические качества, не совместимые с работой в данной компании	Халатное отношение к работе, отсутствие энтузиазма	Халатное отношение к работе, отсутствие энтузиазма

Разработанный нами портрет кандидата на должность «оператор торгового зала» компании А в г. Оренбурге (табл. 3) позволит на этапе набора на основе экспертизы вакансии выделить наиболее важные профессиональные требования, качества, и на этапе отбора обеспечить контроль выраженности у кандидата именно профессионально важных качеств. В представленном портрете кандидата есть «идеальный портрет» (показывает, какой кандидат предпочтителен для вакансии), и «допустимый портрет» (показывает минимальный уровень требований к кандидату, ниже которого кандидат просто не сможет справляться с обязанностями должности).

Следует обратить внимание на то, что «допустимый портрет» кандидата содержит невысокий уровень требований к профессиональным знаниям, навыкам. Однако как «идеальный», так и «допустимый» портреты содержат почти одинаково высокий уровень деловых и личных качеств. Эта особенность формирования портрета кандидата вытекает из того обстоятельства, что в компании А есть обучающие программы, дающие точные знания по особенностям работы в компании, технологические знания и навыки. Однако получение и усвоение этой информации, умение её использовать зависят от личностных и деловых качеств кандидата, к которым и предъявляются достаточно высокие требования.

Список использованных источников:

1. Ковалева О.Е., Юферова Е.Э. Лицом к лицу с будущим сотрудником: Как провести эффективное интервью при приеме на работу. – М.: Рольф, 2004.
2. Попов А.А., Черникова О.Н. Методы оценки эффективности исследования систем управления [Текст] / А.А. Попов, О.Н. Черникова // Наука Красноярья. 2017. – Том: 6. № 2-2. – С. 127-136.
3. Ремизова В.Ф. Экспертная оценка в диагностике коммуникативной компетентности [Электронный ресурс] / В. Ф. Ремизова, А. Г. Матвеев // Современные проблемы науки и образования. – 2018.– № 5. – Режим

доступа: <https://lk.science-education.ru/article/check?id=25392> (дата обращения 10.07.2018).

4. Черникова О.Н. Наставничество в корпоративных программах развития персонала [Текст] / О.Н. Черникова // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов тринадцатой Международной научно-практической конференции. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. – С. 218-226.

УДК 331.1

Взаимосвязь кадровой политики и стратегии современных организаций

*Шафеев Р.Ш., к.э.н., начальник службы научных консультантов
ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ,
Аргунеева О.Н., к.э.н., доцент ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ,
Россия*

Аннотация. Кадровая политика представляет собой составляющую управления персоналом, встроенную в систему стратегического управления организацией. Важно добиться соответствия между стратегией бизнеса организации и её кадровой политикой. Примером согласованности кадровой политики со стратегией бизнеса является взаимодействие компании KIA Motors с дилерскими центрами на территории России.

Ключевые слова: организация, стратегия, кадровая политика

Abstract. Personnel policy is a component of personnel management, built into the system of strategic management of the organization. It is important to achieve a match between the organization's business strategy and its personnel policy. An example of consistency of personnel policy with a business strategy is the interaction of KIA Motors with dealerships in Russia.

Keywords: organization, strategy, personnel policy

Кадровая политика не может рассматриваться как обособленное явление, касающееся только управления персоналом. Каждая организация имеет своё видение будущего, к которому она стремится, разрабатывая свою стратегию. Служба управления персоналом должна иметь соответствующее видение кадрового обеспечения этого процесса в перспективе с учетом динамики рынка труда, демографических факторов, тенденций экономической активности и трудовой мотивации населения. В связи с этим разработка кадровой политики, соответствующей стратегии организации, является важнейшей задачей не только вновь создаваемых

организаций, но и организаций уже существующих и, особенно, активно меняющихся.

Рассматривая сущность кадровой политики как составной части управленческой деятельности, соответствующей стратегии организации, необходимо рассмотреть также соотношение понятий «кадровая стратегия» и «кадровая политика». В трудах российских и зарубежных ученых можно встретить множество определений, содержащих неоднозначную трактовку этих категорий. В отдельных источниках просматривается незначительное различие этих терминов, вплоть до употребления их как синонимов, по-разному определяется соподчиненность этих понятий.

Рассматривая эти вопросы, обратимся к работам зарубежных авторов по управлению человеческими ресурсами. Несомненным фактом является их признание тесной связи управления человеческими ресурсами, политики и практической деятельности в сфере управления человеческими ресурсами с разработкой стратегий организации. Д. Джонсон и К. Сколз определяют стратегию как «направление организации на долгосрочную перспективу, которая наилучшим образом согласует свои ресурсы с изменяющимся окружением и, в частности, со своими рынками, покупателями и клиентами для того, чтобы оправдать надежды заинтересованных групп» [1]. Роль кадровой стратегии состоит в согласовании человеческих ресурсов организации с меняющимся окружением.

С точки зрения Майкла Армстронга, стратегия организации дает представление о том, в каком направлении она движется в окружающей среде с целью достичь конкурентных преимуществ. При этом должно быть сформировано видение будущего и определена линия поведения в окружающей среде, позволяющая его достичь на основе обеспечения необходимыми ресурсами. Стратегия управления человеческими ресурсами является неотъемлемой частью стратегии бизнеса, вносит свой вклад в её реализацию, тесно интегрирована с ней и производна от неё. Смысл стратегического управления человеческими ресурсами состоит в том, чтобы, рассматривая работников организации как стратегический ресурс для создания конкурентных преимуществ в бизнесе, на основе планирования, проектирования кадровой системы, добиться соответствия между стратегией бизнеса и её кадровым обеспечением. Исходя из этой общей философии, ориентированной на ресурсы, тем не менее, могут быть выделены три подхода, исходя из ориентации стратегии управления человеческими ресурсами. Это ориентация на высокие показатели работы, ориентация на высокий уровень приверженности, ориентация на высокий уровень участия.

Стратегическое управление человеческими ресурсами ведет к формулированию стратегий человеческих ресурсов. Они могут

достаточно различаться в разных организациях, могут существовать в форме общих заявлений о намерениях по поводу того, как будет осуществляться управление персоналом, а также быть достаточно конкретными. В последнем случае стратегии четко обозначают, что организация намерена предпринимать в управлении талантами, обучении и развитии, мотивации и других направлениях работы с персоналом.

Для того чтобы вклад персонала в стратегию организации был реализован наиболее полно, необходимо, чтобы в практической деятельности в ходе её реализации подходы, обозначенные в стратегии управления человеческими ресурсами, стали ориентирами принятия кадровых решений на всех уровнях организации, во всех её подразделениях. При переходе в плоскость практической деятельности происходит трансформация основных постулатов стратегии в категории политики управления человеческими ресурсами. Политика воплощена в принципах, которые организация будет использовать при осуществлении функций по управлению персоналом. Политика должна давать ориентиры руководителям и рядовым работникам в том, как должны решаться кадровые вопросы именно здесь, в данной конкретной организации. Это необходимо для того, чтобы в организации применялся единый подход, соответствующий избранной стратегии.

М. Армстронг выделяет две сферы политики управления человеческими ресурсами – генеральная политика и её конкретные направления. Генеральная политика определяет, как организация исполняет социальные обязательства перед работниками и как относится к ним, опираясь на определенные ценности – равенство, уважение, организационное научение, высокое качество работы, баланс между работой и личной жизнью, качество рабочей жизни, условия труда. Конкретные направления политики – это равные возможности, управление многообразием, возраст и занятость, карьерный рост, баланс между работой и личной жизнью, развитие работников, вознаграждение, включенность и участие, трудовые отношения, новые технологии, здравоохранение и безопасность труда, дисциплина, рассмотрение жалоб, сокращения, сексуальные преследования, жестокое обращение на работе, употребление наркотиков и алкоголя, курение, СПИД и использование электронной почты [1].

Отсюда можно сделать вывод о том, что приведенное понятие кадровой политики в отличие от позиций отечественных ученых имеет более обобщенный характер, не отражает технологические аспекты кадровой работы, переводя их в плоскость процедур и правил. Ещё один вывод состоит в том, что кадровая политика представляет собой отдельную составляющую управления человеческими ресурсами, встроенную в систему стратегического управления организацией. Исходя из этой логики, сложно признать справедливым утверждение, что под

кадровой политикой подразумевается формирование стратегии кадровой работы, установление целей и задач, определение принципов подбора, расстановки и развития персонала, совершенствование форм и методов работы с персоналом в конкретных рыночных условиях на том или ином этапе развития организации [2].

Пожалуй, наиболее справедливой следует считать позицию, в соответствии с которой кадровая стратегия отражает более общее явление, а кадровая политика рассматривается как понятие, отражающее позицию конкретной организации в определенный отрезок времени в рамках определенной кадровой стратегии, которая, в свою очередь, принимается в рамках стратегии организации в целом. Если кадровая стратегия в большей степени ориентирована на линию поведения во внешней среде, то кадровая политика организации формирует единые для конкретного хозяйствующего субъекта подходы, нормы правила, способы решения проблем управления своим персоналом, ориентированные на стратегию организации.

Примером согласованности кадровой политики со стратегией бизнеса является взаимодействие компании KIA Motors со своими дилерами, кадровая политика которых должна соответствовать стратегии самого дилерского центра, а также стратегии производителя автомобилей. Дилеры KIA Motors представлены более, чем в 95 территориях РФ, в том числе и в г. Оренбурге. Стратегия бизнеса марки КИА предполагает, прежде всего, хорошо оснащенный, качественный продукт с современным дизайном, что позволяет компании оставаться одним из крупнейших игроков автомобильного рынка, первым среди массовых брендов внедряющим технологии, которые совсем недавно использовались только в премиальном сегменте. Важное направление стратегии бизнеса КИА – это ценообразование. При колебаниях курса валют, компания старается не повышать резко цены, так как резкие колебания цен подрывают экономику дилерской сети. Сохраняя приемлемые для потребителя цены, KIA Motors стремится поддержать финансово-экономическое состояние дилерского бизнеса.

Ещё одна составная часть стратегии КИА – это качество обслуживания в дилерской сети, которое делает максимально комфортным приобретение автомобиля для клиентов дилерских центров [5]. В связи с этим, KIA уделяет особое внимание дилерской сети. Здания центров должны соответствовать корпоративным стандартам компании KIA и современного авторитейла. Должен быть и просторный шоу-рум, и отличный сервис, и комфортная клиентская зона. Клиент может в одном месте покупать, обслуживать автомобиль и пользоваться любыми сервисами. Ещё в начале своей деятельности в России компания KIA в качестве одной из главных целей обозначила вывод марки KIA на первое место по качеству сервиса в России.

Ориентация на высокую удовлетворенность клиентов проявляется во внедрении программы в области послепродажного обслуживания «Быстрый сервис», обеспечивающего выполнение определенного набора стандартных операций у официального дилера KIA за 60 минут. В перечень этих операций входят диагностика и дозаправка системы кондиционирования, замена салонного фильтра, замена масла в двигателе и масляного фильтра, замена воздушного фильтра двигателя, замена масла в АКП, замена перегоревших ламп, промывка топливных форсунок, замена свечей зажигания, замена щёток стеклоочистителя, замена электромотора стеклоомывателя, замена тормозных колодок и тормозных дисков, замена стоек стабилизатора, замена шаровых опор, диагностика и регулировка сход-развала, замена ступичного подшипника или ступицы в сборе, ремонт шин и балансировка колес. Каждый дилер может расширить этот список услуг [3]. Дилеры KIA, участвующие в программе «Быстрый сервис», должны обеспечить оперативное, качественное и максимально удобное для клиента, послепродажное обслуживание, укрепив свой кадровый потенциал клиентоориентированными сотрудниками.

Для клиентов важна уверенность в профессионализме специалистов и сотрудников дилерских центров. Для их обучения открыт тренинговый учебный центр компании «КИА Моторс Рус» – «Академия KIA». Общая площадь подготовленных и оборудованных помещений центра составляет более 1200 м², разработаны учебные планы, пособия и программные продукты, подготовлены преподаватели, 4 аудитории, конференц-зал, методические кабинеты, лаборатория онлайн-диагностики и компьютерного обучения, а так же технический центр для проведения практических занятий по ремонту и обслуживанию автомобилей. Наряду с развитием навыков технического обслуживания, даются знания в области продаж, финансов и маркетинга, изучаются онлайн-системы, привлекаются ведущие бизнес-тренеры. Центр рассчитан на одновременное обучение около ста человек. Учебный центр оформлен в корпоративном стиле KIA Motors, на первом этаже расположен образцовый дилерский центр, в составе которого шоу-рум, ремонтная зона, оснащенные современным оборудованием [4].

Точная диагностика современных высокотехнологичных автомобилей KIA персоналом высокой квалификации, прошедшим обучение в «Академии KIA», является важным конкурентным преимуществом официальных дилеров.

Чтобы соответствовать стратегической задаче компании KIA Motors по завоеванию клиента и наращивание силы бренда, кадровая политика дилерских центров должна предусматривать обучение сотрудников в «Академии KIA» и получение соответствующих сертификатов, подтверждающих приверженность высоким стандартам в области качества обслуживания.

Приведенный пример подтверждает вывод о том, что в атмосфере современных изменений стратегии хозяйственной деятельности для обеспечения устойчивости организации необходимы инновации, касающиеся не только выхода на новые рынки, обновления модельного ряда продукции, совершенствование техники и технологий, но и форм организации труда и управления персоналом. Техничко-технологические инновации ведут к перестройке кадровой политики. Инновационный путь развития требует изменения приоритетов кадровой политики, уникального опыта кадров, перехода к более гибким типам организационной структуры с целью создания подразделений для решения целевых задач, разработки и реализации проектов, которые не вписываются традиционную систему организационных отношений.

Чем более активна инновационная деятельность и изменчива стратегия организации, тем важнее отслеживать соответствие кадровой политики происходящим изменениям и тем значительнее её роль в обеспечении успешности внедряемых новшеств. В результате этого существенно перестраиваются как внутренняя структура фирм, так и система взаимоотношений субъектов социально-трудовых отношений. Это не значит, что в организациях менее активных в инновационной деятельности не происходит никаких изменений. Воздействие внешней среды сегодня настолько велико, что не меняться организация не может даже в сложившихся отраслях, а это неизбежно сказывается как на стратегии фирмы, так и на направленности и содержании её кадровой политики.

Таким образом, логика управления деятельностью организаций, а если говорить более конкретно, стратегического управления организацией, четко определяет место кадровой политики в общей логической схеме стратегического планирования и реализации стратегических задач. При этом взаимосвязь со стратегией развития бизнеса является базовой характеристикой кадровой политики организации.

Список использованных источников

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами; URL:https://www.e-reading.club/chapter.php/1025785/44/Armstrong_-_Praktika_upravleniya_chelovecheskimi_resursami.html (дата обращения: 12.03.2019)
2. Козак Н. Н. Кадровая политика организации. Библиотека топ-менеджера; URL: <https://www.litres.ru/n-kozak/kadrovaya-politika-organizacii-biblioteka-top-menedzhera/chitat-onlayn/> (дата обращения: 12.03.2019)
3. KIA внедряет новую программу «Быстрый сервис» <https://www.kia.ru/press/news/item56175241.php> (дата обращения: 12.03.2019)

4. Компания KIA Motors Rus открывает автомобильную академию
<https://www.kia.ru/press/news/item8764.php> (дата обращения: 12.03.2019)

5. Стратегия – статья любимой маркой россиян
<https://www.kolesa.ru/article/strategija-statja-ljubimoj-markoj-rossijan-intervju-s-direktorom-po-marketingu-kia-motor-rus-2015-12-09> (дата обращения: 12.03.2019)

Секция 7. Современное состояние и перспективы учета и контроля

УДК 657.6

Необходимость разработки адекватного инструментария учета и аудита операций, совершенных с использованием цифровых знаков (токенов)

*Антипенко Н.А., к.э.н., доцент,
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика Беларусь
Кузьменчук, И.В., старший преподаватель
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика Беларусь*

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы по отдельным хозяйственным операциям, совершаемым с использованием новых активов – цифровых знаков (токенов), которые в свою очередь подлежат учёту, как и другие активы компаний, а в последующем – аудиту (проверке), как одному из видов контроля за деятельностью субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: цифровой знак (токен), бухгалтерский учет, аудит, цифровая экономика, биткоин.

Abstract. The article discusses issues on individual business transactions performed using new assets - digital signs (tokens), which in turn are subject to accounting, as well as other assets of companies, and subsequently - auditing (checking), as one of the types of control over activities business entities.

Keywords: digital sign (token), accounting, auditing, digital economy, bitcoin.

В современных условиях высокотехнологические процессы проникают во все сферы жизнедеятельности человека и постоянно совершенствуются. Цифровая экономика является неотъемлемой составляющей развития глобальной экономической системы. Степень распространения Интернета и инновационных технологий приводит к тому, что появляются новые объекты учета и аудита – хозяйственные операции, совершающиеся с использованием новых активов – цифровых знаков (токенов). В современной экономике все чаще и чаще слышим термины «цифровая экономика», «цифровая подпись», «криптовалюта», «персональные электронные кошельки», «биткоин», «ICO», «технология блокчейн», «смарт-контракт» и т.д. Данное обстоятельство не вызывает удивления, так как высокие технологии захватывают отрасли экономики (производство, сферы оказания различных услуг, торговлю, сельское

хозяйство) и все сферы жизнедеятельности человека на различных уровнях.

На смену устоявшимся денежно-кредитным отношениям приходят новейшие технологии, связанные в том числе с появлением криптовалют и технологии «блокчейн».

Для того, чтобы раскрыть сущность и экономическую природу такого нового термина, как криптовалюта, необходимо привести его понятие со стороны нескольких авторов.

Так, Катасонов В.Ю., под криптовалютой понимает определенный вид электронной валюты, эмиссия и учет которой основаны на асимметричном шифровании и применении различных криптографических методов защиты [5, с.162].

Ковалев М.М. и Головенчик Г.Г. указывают, что криптовалюта – это цифровой актив и средство обмена, электронный механизм эмиссии и учет которого децентрализован [6, с.202].

Уильям Могайар под криптовалютой понимает одну из десяти «видимых» элементов функции блокчейна, которая представляет собой экономический прокси-сервер для посреднических операций и безопасности блокчейна [7, с.43].

Карпиловский Дмитрий указывает, что криптовалюта – это разновидность цифровой валюты, оборот которой реализуется с помощью «блокчейна». Она представляет собой комбинацию кодов, созданных с помощью криптографии, для расшифровки которых требуется решение сверхсложных математических задач [4, с.25].

Вахрушев Д.С. и Железов О.В под криптовалютой понимают особую разновидность электронных денег, функционирование которых основано на децентрализованном механизме эмиссии и обращении и представляющих собой сложную систему информационно-технологических процедур, построенных на криптографических методах защиты, регламентирующих идентификацию владельцев и фиксацию факта их смены [2, с.3].

В настоящее время перед государствами стоят важнейшие вопросы, связанные с внедрением криптовалют и технологии «блокчейн» в существующие денежно-кредитные отношения в рамках юрисдикции определенного государства либо оставить данные процессы без какого-либо внимания. Во втором случае в силу развития криптовалют и технологии «блокчейн» вне рамок определенных государств, а на международном уровне, «невидимой рукой» разворачивает и направляет финансовые институты развитых государств в сторону сближения и внедрения в денежно-кредитную политику криптовалют и технологии «блокчейн». В этом направлении развивается и Республика Беларусь. Так, с целью привлечения иностранных инвестиций в существующие экономические процессы в 2018 году вступил в силу революционный

Декрет Президента Республики Беларусь от 27.12.2017 №8 «О развитии цифровой экономики», который с одной стороны урегулировал отношения, связанные с обращением криптовалют, цифровых знаков (токенов) на территории Республики Беларусь, а со второй стороны создал необходимые льготные условия для внедрения в экономику Республики Беларусь технологии «блокчейн» и иных цифровых технологий, которые основаны на принципах распределенности, децентрализации и безопасности совершаемых с их использованием операций. В рамках практической реализации положений, изложенных в указанном нормативно-правовом акте, в ближайшее время на территории Республики Беларусь появятся хозяйственные операции, совершающиеся с использованием новых активов – цифровых знаков (токенов), которые в свою очередь подлежат учету как и другие активы компаний, а в последующем данные операции при необходимых условиях подвергаются аудиту (проверке).

Под криптовалютой, согласно п.4 приложения 1 к Декрету Президента Республики Беларусь от 21.12.2017 №8 «О развитии цифровой экономики» (далее – Декрет №8), понимается биткоин, иной цифровой знак (токен), используемый в международном обороте в качестве универсального средства обмена [3].

Также, вместе с тем, на законодательном уровне понятие криптовалюты входит в понятие цифрового знака (токена). Так, согласно п.12 приложения 1 к Декрету №8, под цифровым знаком (токеном) понимается запись в реестре блоков транзакций (блокчейне), иной распределенной информационной системе, которая удостоверяет наличие у владельца цифрового знака (токена) прав на объекты гражданских прав и (или) является криптовалютой.

Криптовалюты в свою очередь обладают следующими преимущественными характеристиками:

- криптовалюты имеют хорошую информационную защиту, а также высокую степень защиты от фальсификации и различных видов хищений (записи в транзакциях невозможно подделать, изменить, в том числе провести транзакции задним числом);

- криптовалюты обладают анонимностью, то есть получатель денежных средств на основании цифровых характеристик проведенной операции не обладает полной информацией о том, кто именно ему перевел деньги в виде криптовалюты и кто именно является владельцем электронного кошелька;

- криптовалюта обладает признаками фиатных валют, то есть она может измерять стоимость товаров таким же образом, как и реальная валюта;

- транзакции между отправителем и получателем криптовалют осуществляются напрямую между ними, то без участия третьего лица. Данные транзакции защищены с помощью паролей и криптографией;

- криптовалюта создается частными лицами и обращается в децентрализованной системе на нескольких компьютерах, которая не позволяет каким-либо лицам, полностью завладеть и установить единоличный контроль за данной системой;

- криптовалюты не ограничены национальными границами, то есть криптовалютой можно пользоваться в тех случаях, когда некоторые государства вводят некоторые ограничения и запреты на международные расчеты.

Также, криптовалюты можно классифицировать по масштабам использования и по выполнению ими функций, а именно: криптовалюты на платформе и криптовалюты приложения.

Криптовалюты на платформе есть разработка большого количества программистов и разработчиков. С ее помощью развиваются и решаются миллионы задач, а также она востребована миллионами пользователями и ни одной тысячи компаний.

Для решения определенных и точечных задач разрабатываются криптовалюты приложения. Данные криптовалюты более эффективны в определенном сегменте их использования.

Кроме того, криптовалюты можно классифицировать с точки зрения их электронного исходного кода, являющихся их основным базисом с набором функциональных характеристик. Следовательно, по функциональным параметрам криптовалюты подразделяются на «Bitcoin», «Altcoin», «Stablecoins».

Вместе с тем, следует также дать понимание токена, являющегося также одним из элементов цифрового знака. Так, под токеном следует понимать электронный актив, который приобретается за криптовалюту или фиатные деньги (евро, доллары, рубли и другие мировые валюты). Токен представляет один из финансовых инструментов, посредством которого инвестор имеет возможность получить определённые товары или услуги интересующей компании, а также право на часть доли прибыли или возможность осуществлять управления в данной компании. Токены как и криптовалюта функционируют на платформе распределенного реестра. Главное отличие токена от криптовалюты является то, что криптовалюта используется в качестве оплаты за определенные работы, товары, и услуги, а токен в свою очередь используется как инструмент или способ влияния инвестора на финансово-экономическую деятельность компании.

Существуют следующие виды токенов:

- equitytokens (в переводе с английского языка - токены на капитал), которые представляет собой цифровые активы, дающие их держателю право на капитал компании;

- utilitytokens (в переводе с английского языка – полезные токены), которые представляют собой цифровые активы, дающие право их держателям получать продукты, работы и услуги определенной компании;
- asset-backedtokens (в переводе с английского языка – токены, обеспеченные активов), которые представляют собой цифровые активы, обеспеченные каким-либо реально существующими активами (за исключением драгоценных металлов и недвижимого имущества).

Токены для продажи создаются (эмитируются) стартапами различных компаний посредством ICO (InitialCoinOffering – первичное предложение монет). Компания создает продукт или проект и выставляет на публичную продажу своитокены через ICO-биржи, которые приобретает инвестор. В том случае если продукт или проект оказывается успешным, то компания получает прибыль, а инвестор в свою очередь получает дивиденды, которые соразмерно выкупленным инвестором токенов. Таким образом, осуществляется функционирование токенов в современной экономике. Одним из острых вопросов является правовое регулирование криптовалюты, то есть, каким правовым статусом они обладают. Ввиду того, что криптовалюты обладают своей широко масштабностью, то есть их использование выходят за пределы границ государств, то в настоящее время на международной арене отсутствуют универсальные юридически закреплённые стандарты в их регулировании. Каждое государство для правового регулирования криптовалюты использует свои подходы. Одни государства как Китай, Боливия ввели категорический запрет на обращения криптовалют на их территории. Другие государства – Республика Беларусь, Канада, Австралия, Финляндия, Германия, Швеция и др. разработали и приняли свои законы, регулирующие обращение криптовалют на их территории. Однако, некоторые государства заняли нейтральную позицию.

Так, например в Соединенных Штатах Америки правовой статус криптовалюты находится в состоянии режима «напряженного ожидания».

В свою очередь для Республики Беларусь 2018 год является годом прорыва в цифровой экономике. В связи со вступлением с 28.03.2018 в силу долгожданного Декрета №8 в современном бухгалтерском учете появился новый объект учета – цифровой знак (токен), в который, как мы ранее указали, входят криптовалюты. Именно данным Декретом №8 определен правовой статус криптовалюты, являющейся одной из составляющего цифрового знака (токена).

Методологические аспекты проведения аудита (проверки) хозяйственных операций неоднократно исследованы и нашли свое отражение в трудах отечественных ученых: Лемеш В.Н., Пупко Г.М., Дробышевского Н.П., Бычковой С.М., Ковалева М.М. и др.. Однако, в настоящее время исследованием методологических аспектов проведения аудита (проверки) операций, совершенных с использованием цифровых

знаков (токенов), находятся в стадии становления, так как в Республики Беларусь на текущий момент не совершено ни одной операции с использованием цифрового знака (токена), не зарегистрированы и не осуществляют свою деятельность операторы криптоплатформ, операторы обмена криптовалютой через которые юридические лица имеют права совершать операции по приобретению и отчуждению цифровых знаков (токенов) и т.д. Другими словами, с практической точки зрения возникает необходимость разработки адекватного инструментария учета и аудита операций, совершенных с использованием цифровых знаков (токенов).

В настоящее время не существуют единственной универсально применимой методики проведения аудита (проверок) операций, совершенных с использованием цифровых знаков (токенов). Разработка и применение методик осуществляется в каждом случае и при определенных обстоятельствах индивидуально к каждой аудируемой (проверяемой) организации с учетом различных факторов, связанных со спецификой деятельности конкретной организации. Особому вниманию аудитор (проверяющему лицу) следует уделить таким элементам, как источникам информации, нормативно-правовым инструментам по проверке хозяйственных операций, совершенных с использованием цифровых знаков (токенов). В современных условиях, когда быстрыми темпами развиваются смарт и цифровые технологии, продолжается глобализация стандартов отчетности, возникает острая необходимость использования современных интернет-технологий и методологических подходов бухгалтерского учета и проведения аудита операций, совершенных с использованием цифровых знаков (токенов)[1].

Список использованных источников

1. Антипенко, Н.А. Особенности проведения аудита налогообложения операций с применением цифровых знаков (токенов) в условиях развития экономики знаний / Н.А. Антипенко, И.В. Кузьменчук, Д.С. Сойко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2019. - № 2. – С. 31-38.

2. Вахрушев Д.С., Железов О.В. «Криптовалюта как феномен современной экономики: проблемы теоретического осмысления» // [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriptovalyutak-fenomen-sovremennoy-informatsionnoy-ekonomiki-problemyteoreticheskogoosmysleniya> (дата обращения: 23.09.2018).

3. Декрет Президента Республики Беларусь от 21.12.2017 №8 «О развитии цифровой экономики» // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, Минск, 2018.

4. Карпиловский Дмитрий. Биткоин, блокчейн и как заработать на криптовалютах. -М. Книжный мир, 2017. – 203 с.

5. Катасонов В.Ю. Цифровые финансы. Криптовалюты и электронная экономика. – М.: Книжный мир, 2017. – 320 с.
6. Ковалев М.М., Гловенчик Г.Г. Цифровая экономика – шанс для Беларуси: моногр. -Минск: Изд.центр БГУ, 2018. – 327 с.
7. Уильям Могайар. Блокчейн для бизнеса. – М.: Эксмо. 2018. –103 с.

УДК 336

Значение налогового учета в финансовой системе организации

Г.Н.Есентаева, ст.преподаватель, магистр

Г.М.Конакова, ст.преподаватель, магистр

Учреждение Баишев Университет, Республика Казахстан

Аннотация. Важнейшими составляющими учета в настоящее время становятся прогнозирование финансового результата деятельности экономического субъекта, налоговое планирование и оптимизация налогообложения. Налоговая система РК постоянно претерпевает как количественные, так и качественные преобразования: изменяется структура налогов, налоговые ставки, требования к налогоплательщикам и др. Остро встают вопросы об эффективной постановке налогового учета, оптимальной модели взаимодействия его с бухгалтерским учетом, а также повышения роли налогового планирования. Следствием этого является необходимость научного исследования гармонизации учетных данных бухгалтерского и фискального характера с целью контроля, анализа, управления и оптимизации налогообложения.

Ключевые слова: налоговый учет, бухгалтерский учет, система управления рисками, отчетность, налоговая нагрузка

Annotation. The most important components of accounting are now forecasting the financial results of the economic entity, tax planning and tax optimization. The tax system of Kazakhstan is constantly undergoing both quantitative and qualitative transformations: changes in the structure of taxes, tax rates, requirements for taxpayers, etc. there are Acute questions about the effective formulation of tax accounting, the optimal model of its interaction with accounting, as well as increasing the role of tax planning. The consequence of this is the need for scientific research on the harmonization of accounting and fiscal data for the purpose of control, analysis, management and optimization of taxation.

Keywords: tax accounting, accounting, risk management system, reporting, tax burden

В результате осуществления предпринимательской деятельности организации могут подвергаться значительному числу рисков хозяйственной деятельности, в том числе налоговых. В связи с этим, особую актуальность приобретают вопросы разработки такой стратегии функционирования хозяйствующего субъекта, которая позволит при соблюдении норм действующего законодательства оптимизировать величину налоговых платежей организации и снизить вероятность возникновения налоговых рисков. В данной ситуации особая роль должна отводиться ориентации системы бухгалтерского и налогового учета на риск хозяйственной деятельности при разработке учетно-организационных аспектов, обеспечивающих основу формирования налогооблагаемой базы по различным налогам, а также основы применения специальных налоговых режимов. Организации стремятся выглядеть финансово устойчивыми и прибыльными перед инвесторами и кредиторами, и убыточными перед налоговыми органами. Очевидно, что все эти цели требуют абсолютно различных подходов, которые позволят избежать явного конфликта интересов. Решением этого противоречия и наиболее действенным способом установления компромисса является эффективное ведение налогового учета.

Налоговый учет является обязательной составляющей учета финансово хозяйственной деятельности организации и играет основную роль в налоговом планировании и в исполнении налоговых обязательств. В Республике Казахстан понятие «налоговый учет» вошло в практику хозяйствования с вводом Закона Республики Казахстан от 24 апреля 1995 г. «О налогах и других обязательных платежах в бюджет». Система налогового учета организуется налогоплательщиком самостоятельно, исходя из принципа последовательности применения норм и правил налогового учета, т. е. применяется последовательно от одного учетного периода к другому. Порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом (распоряжением) руководителя. На практике бухгалтера пытаются использовать разные подходы к организации и ведению налогового учета. Например, один из методов — построение налогового учета на основе бухгалтерского. При применении данного метода создается отдельный налоговый план счетов или к бухгалтерскому плану счетов дополнительно вводятся «налоговые» счета, на которых доходы и расходы учитываются в разрезе требований налогового законодательства. В основу первой системы положен принцип максимального сближения налогового учета с существующей в организации системой бухгалтерского учета. При втором варианте ведения налогового учета организуется отдельное подразделение, занимающееся исключительно вопросами налогового учета. В этом случае налоговый учет ведется обособленно от бухгалтерского исключительно на основании

первичных документов (включая справки бухгалтера) Безусловно, ведение двойного учета является чрезвычайно трудоемким. Поэтому наиболее оптимальным в современных условиях видится комбинированный метод, который предполагает использование отдельных регистров на тех участках налогового учета, которые отличны от участков бухгалтерского. Проанализировав нормы налогового законодательства и требования законодательства о бухгалтерском учете, с целью сближения налогового и бухгалтерского учета разработать учетную политику (как для целей бухучета, так и для целей налогообложения) и организовать бухгалтерский учет таким образом, чтобы его данными можно было воспользоваться в налоговом учете. Таким образом, в соответствии НК РК постановка налогового учета всецело находится в ведении налогоплательщика.

В рамках реализации программы совершенствования налогового администрирования налоговая система вышла на качественно новый этап развития, приближающийся к международной практике. В частности, в настоящее время действуют системы управления рисками в планировании и организации налоговых проверок, разработаны и утверждены критерии оценки степени рисков. Кроме того, данные нормы приведены в соответствие с Законом Республики Казахстан «О государственном контроле и надзоре в РК».

Согласно данного Закона в зависимости от степени риска государственные органы, в т.ч. налоговые, относят проверяемых субъектов к группам высокого, среднего либо незначительного риска и определяют для них периодичность проведения плановых проверок, но не чаще: одного раза в год - при высокой степени риска; одного раза в три года - при средней степени риска; одного раза в пять лет - при незначительной степени риска.

На интернет-ресурсе Министерства финансов Республики Казахстан опубликован приказ от 20 февраля 2018 года №252 «Об утверждении Правил применения системы управления рисками по критериям, не являющимся конфиденциальной информацией». Настоящий приказ вводится в действие 1 января 2019 года. Приказом установлено, что степень риска субъекта категорирования будет рассчитываться раз в полугодие по : критериям оценки степени риска, не являющимся конфиденциальной информацией, критериям оценки степени риска, являющимся к конфиденциальной (служебной) информации. Информирование налогоплательщиков о критериях, не являющихся конфиденциальной информацией, применяемых в системе управления рисками, будет осуществляться через web-приложение «Кабинет налогоплательщика» с 1 января 2019 года.

Разработаны баллы по критериям риска, которые суммируются для определения общего суммарного итога по всем критериям. Результаты

общего суммарного итога по всем критериям риска используются для определения и дифференциации налогоплательщиков по степени рисков.

Всего методикой исчисления определено 7 критериев риска, которые и выявляют неблагонадежность налогоплательщиков, в том числе:

1) коэффициент налоговой нагрузки налогоплательщика ниже среднеотраслевого значения коэффициента налоговой нагрузки;

2) осуществление сделок с «лже-предприятиями», бездействующими налогоплательщиками и с предприятиями, регистрации которых судами признаны недействительными, а также сделок без намерения осуществлять предпринимательскую деятельность в зависимости;

3) выписка счетов-фактур при представлении налоговой отчетности по корпоративному подоходному налогу или налогу на добавленную стоимость с нулевыми показателями или с расхождениями;

4) соотношение фонда оплаты труда к совокупному годовому доходу;

5) соотношение активов налогоплательщика к совокупному годовому доходу;

6) если руководитель или (и) учредитель, индивидуальный предприниматель является руководителем или (и) учредителем бездействующих налогоплательщиков, «лже-предприятий» и предприятий, регистрация которых судами признаны недействительными, а также налогоплательщиков, сделки которых признаны без намерения осуществлять предпринимательскую деятельность;

7) снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах два и более раз в году.

В соответствии с налоговым законодательством также произошли изменения при оформлении движения товарно-материальных запасов. Первичные документы по поступлению и расходу производственных запасов являются основой организации материального учета. Приемку на склад поступивших товарно-материальных запасов производят по электронной счету-фактуре, в котором указывается поставщиком наименование материалов, количество и стоимость. Согласно статье 37 Закона Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 121-VI «О введении в действие Кодекса Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс)» счет-фактура в электронной форме (ЭСФ) выписывается в информационной системе электронных счетов-фактур (ИС ЭСФ) в порядке и по форме, которые определены уполномоченным органом. ЭСФ выписывают:

налогоплательщики в случаях, предусмотренных нормативными правовыми актами Республики Казахстан, принятыми в целях реализации международных договоров, ратифицированных Республикой Казахстан;

налогоплательщики, подлежащие налоговому мониторингу;

налогоплательщики, являющиеся в соответствии с таможенным законодательством Республики Казахстан уполномоченным экономическим оператором, таможенным представителем, таможенным перевозчиком, владельцем складов временного хранения, владельцем таможенных складов;

плательщики налога на добавленную стоимость по услугам международной перевозки грузов.

Вышеуказанные налогоплательщики вправе выписывать счет-фактуру на бумажном носителе в случае:

отсутствия по месту нахождения налогоплательщика в границах административно-территориальных единиц Республики Казахстан сети телекоммуникаций общего пользования. Информация об административно-территориальных единицах Республики Казахстан, на территории которых отсутствуют сети телекоммуникаций общего пользования, размещается на Интернет-ресурсе уполномоченного органа;

возникновения в информационной системе электронных счетов-фактур технических ошибок, подтвержденных уполномоченным органом. После устранения технических ошибок счет-фактура, выписанный на бумажном носителе, подлежит регистрации в информационной системе электронных счетов-фактур в течение пятнадцати календарных дней с даты устранения технических ошибок».

Дополнительный счет-фактура в электронном виде выписывается в соответствии с пунктами 25-28 «Правил выписки счета-фактуры в электронной форме в информационной системе электронных счетов-фактур», утвержденных Приказом Министра финансов от 23 февраля 2018 года № 270, а также с учетом положений, предусмотренных статьей 420 Налогового кодекса РК.

Дополнительный счет-фактура должен:

соответствовать требованиям, установленным главами 46 и 47 действующего Налогового кодекса РК к выписке счетов-фактур;

содержать следующую информацию:

- пометку о том, что счет-фактура является дополнительным;
- порядковый номер и дату выписки дополнительного счета-фактуры;
- порядковый номер и дату выписки счета-фактуры, к которому выписывается дополнительный счет-фактура;
- сумму корректировки размера оборота в случае его изменения;
- сумму корректировки налога на добавленную стоимость в случае его изменения;
- дату совершения оборота на сумму корректировки размера оборота — при выписке в электронной форме;
- отметку «несоблюдение статьи 197 Налогового кодекса» в случае, установленном подпунктом 2) пункта 1 статьи 420 Налогового кодекса.

Дополнительный счет-фактура выписывается не ранее даты совершения оборота и не позднее пятнадцати календарных дней после указанной даты совершения оборота. По дополнительному счету-фактуре, выписанному в электронной форме, получатель товаров, работ, услуг вправе в течение десяти календарных дней со дня получения такого дополнительного счета-фактуры указать несогласие с выпиской такого счета-фактуры согласно порядку документооборота счетов-фактур, выписываемых в электронной форме. При выписке исправленного счета-фактуры ранее выписанный счет-фактура аннулируется.

Введение в налоговом законодательстве СУР позволит усилить контроль над предприятиями с высокими налоговыми рисками, уменьшить затраты времени на проведение налоговых проверок на местах и увеличить отдачу от них, повысить их эффективность. Кроме того определение поСУР налогоплательщиков является объективным доказательством исполнения их конституционного долга. Действенность методов СУР - это обеспечение позитивности налогообложения, которое является подлинным отражением экономической и политической зрелости общества.

Список использованных источников:

1. Баженов А. А., Кузнецов Д. В. Налогообложение организаций финансового сектора экономики // Налоги и налогообложение. — 2015. — № 3. С. 15–19.
2. Бейр О. А. Совершенствование налогового учета на предприятиях Республики Казахстан // Молодой ученый. — 2018. — №46. С. 351-352.
3. Кузнецова В.В. Налоговый менеджмент/В.В. Кузнецова. – М.: Серебряные нити, 2010. С. 219

УДК 338

Роль кредитной задолженности в обеспечении финансовой устойчивости организации

Н.Е. Новикова, к.э.н, доцент

А.Е. Кулагин, к.э.н.

А.В. Лапин, к.э.н.

А.В. Левшина

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

Аннотация. В статье рассматриваются роль кредиторской задолженности в обеспечении финансовой устойчивости организации. Изучены основные понятия, виды и показатели оценки кредиторской задолженности. На примере организации проанализирована степень влияния объемов задолженности на финансовые результаты компании. В

ходе мониторинга показателей и данных предложены основные мероприятия по сокращению кредиторской задолженности организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, кредиторская задолженность, эффективность предприятия.

Annotation. The article deals with the role of accounts payable in ensuring the financial stability of the organization. The basic concepts, types and indicators of accounts payable evaluation are studied. On the example of the organization the degree of influence of volumes of debt on financial results of the company is analyzed. During the monitoring of indicators and data, the main measures to reduce the accounts payable of the organization are proposed.

Keywords: financial stability, accounts payable, enterprise efficiency.

В современных условиях коммерческие предприятия стараются укрепить своё финансовое положение на рынке, и гарантией их жизнеспособности является финансовая устойчивость. При условии своего финансово устойчивого и платёжеспособного положения предприятиям открываются финансовые возможности, выделяющие перед конкурентами. Привилегиями могут стать выгодные кредиты, привлечение инвестиций, выбор поставщиков. Финансовая устойчивость предприятия способно оказать соответствующие сопротивление изменениям рыночной конъюнктуры [2]

Российские предприятия на сегодняшний день особенно остро реагируют на состояние экономического развития России, характеризующееся нестабильностью, зависимостью от внешних факторов и продолжительным стагнационным процессом. Исходя из этого, максимально актуально формирование специальной модели поддержания финансовой устойчивости, способной вывести экономические субъекты из кризиса и улучшить основные показатели.

Финансовая устойчивость, являясь одним из важнейших показателей в анализе состояния отечественных предприятий, требует проработки подходов, при этом целью деятельности предприятия в краткосрочном периоде остаётся максимизация прибыли, а в долгосрочной – увеличение рыночной стоимости капитала.

Все выше названное обуславливает актуальность темы выпускной работы.

Проблема обеспечения финансовой устойчивости организации достаточно широко представлена в трудах ученых-экономистов, посвятивших своим научные исследования методологии анализа финансового состояния предприятия. Так, среди зарубежных ученых, занимающихся в частности проблемой обеспечения финансовой устойчивости организации, можно назвать представителей английской школы: Д. Стоуна, К. Хитчинга, американской школы: С. Дж. Брауна,

М. Крицмана, А. Маренго, Дж. Ван Хорна, французской школы: Б. Коласса, Ж. Ришара и др.

К числу отечественных ученых, занимающихся исследованием проблем методологии анализа финансового состояния предприятия, в т.ч. направленного на разработку механизмов повышения его финансовой устойчивости, можно отнести В.Г. Артеменко, И.А. Бланка, В.В. Ковалева, А.И. Ковалева, М.И. Баканова, В.М. Родионову и др.

Как видно, имеется накопленный методологический аппарат, направленный на оценку и анализ финансового состояния организации, что создает предпосылки для проведения дальнейших исследований, направленных на разработку направлений формирования финансовой устойчивости организации.

Финансовая устойчивость играет достаточно важную роль в обеспечении функционирования организации, определяя уровень ее независимости от привлечения внешних источников финансирования и автономии в принятии хозяйственных решений. На сегодняшний день существует множество источников привлечения денежных средств, и одним из которых является кредиты и займы. Полученные деньги способны обеспечить высокую конкурентоспособность предприятия и финансовую устойчивость.

Важно отметить, что данные ресурсы – непостоянные величины, поскольку должны быть погашены, но, к сожалению, многие фирмы не способны правильно управлять кредитными ресурсами, в результате чего возникает кредиторская задолженность. Большие суммы такой задолженности негативно влияют на финансовое состояние организации, вследствие чего предприятия становятся банкротами. Поэтому оценка кредиторской задолженности позволит выявить основные экономические погрешности в управлении ресурсами, а также разработать мероприятия по снижению задолженности, что приведёт к увеличению выручки и повышению финансовой устойчивости организации.

Существует множество подходов к определению понятия кредиторской задолженности, например, общее определение дано авторами, Чечевицыной Л.Н. и Чечевицыным К.В., которые писали, что кредиторская задолженность – это сумма краткосрочных внутренних и внешних обязательств хозяйствующего субъекта, за исключением краткосрочных кредитов и займов [4, с.293]. По мнению Гетьман В.Г. кредиторская задолженность – это обязательства организации за поставленные ей товары, работы и услуги, а также и другие обязательства в пользу кредиторов [3].

При анализе кредиторской задолженности в организации необходимо изучить [2]:

– динамику общего объема кредиторской задолженности и отдельных её групп;

- изменение удельного веса каждой группы в общем объеме кредиторской задолженности;
- объем и удельный вес просроченных обязательств в общем объеме кредиторской задолженности;
- оборачиваемость кредиторской задолженности;
- прогнозную величину кредиторской задолженности.

При этом следует отметить, что общая величина кредиторской задолженности включает в себя внешнюю и внутреннюю составляющие. К внешней кредиторской задолженности, то есть задолженность сторонними организациями или физическим лицам, относятся задолженность по товарным операциям:

- поставщикам и подрядчикам;
- по векселя к уплате;
- авансы полученные.

Также к внешней кредиторской задолженности относится задолженность по нетоварным операциям:

- перед бюджетом;
- перед внебюджетным фондам;
- прочие кредиторы.

Внутренняя кредиторская задолженность представляется в виде задолженности перед персоналом организации.

Для характеристики кредиторской задолженности используются следующие показатели:

1. Коэффициент оборачиваемости ($K_{\text{ОБКЗ}}$)

$$K_{\text{ОБКЗ}} = V / KZ_{\text{ср}} \quad (1)$$

где $KZ_{\text{ср}}$ – средняя величина остатка кредиторской задолженности за анализируемый период;

V – выручка.

2. Средняя продолжительность (длительность) одного оборота кредиторской задолженности ($П_{\text{ОБКЗ}}$):

$$П_{\text{ОБКЗ}} = 360 (365) / K_{\text{ОБКЗ}} \quad (2)$$

На основании изученной теории необходимо проанализировать кредиторскую задолженность на примере одной из ведущих торговых организаций – ООО «АЛФ Маркет». Организация создана 18 апреля 2014 г. и осуществляет свою деятельность в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью». Целью создания организации является расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли. Основной вид деятельности это торговля оптовая неспециализированная.

Основные финансовые результаты ООО «АЛФ Маркет» за 2015-2017 гг., на основе которых рассчитывается финансовая устойчивость с помощью показателей, представлены на рисунке 1 [5].

Рисунок 1 - Финансовые результаты ООО «АЛФ Маркет» за 2015-2017 гг., тыс.руб.

Данный рисунок наглядно показывает значительные изменения показателей предприятия за рассматриваемый период. В 2015 году показатели имели наименьшие величины, но к 2016 году достигли больших результатов. В 2017 году выручка на 1 млрд. руб. больше, чем в 2015 году. Себестоимость продаж с 2015 года к 2017 году выросла до 1 548 924 тыс. руб. Также компания к 2017 году увеличила прибыль от продаж (39 643 тыс. руб.) и прибыль до налогообложения (47 258 тыс. руб.). Чистая прибыль ООО «АЛФ Маркет» с 2015 года по 2017 год также имела тенденцию роста - на 65%.

Структура заемного капитала состоит из кредиторской задолженности. Краткосрочная кредиторская задолженность состоит из расчетов с поставщиками и подрядчиками, авансов, расчетов по налогам и взносам, кредитов и займов. Динамика заемного капитала ООО «АЛФ Маркет» представлена в таблице 1 [5].

Таблица 1 - Динамика структуры заемного капитала ООО «АЛФ Маркет», тыс.руб.

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г	Отклонение 2017 г. от 2015 г. (+/-)
Кредиторская задолженность	423 571	674 856	672 835	249 264
в том числе расчеты с поставщиками и подрядчиками	370 563	628 047	644 632	274 069
авансы полученные	43 873	7 236	5 122	-38 751
расчеты по налогам и взносам	1 412	887	8 895	7 483
кредиты	1 700	-	887	-813
займы	874	403	-	-874
прочая	5 149	38 283	14 186	9 037
Итого	423 571	674 856	672 835	249 264

Динамика структуры заемного капитала показывает зависимость ООО «АЛФ Маркет» от заемных средств, поскольку с 2015 года к 2017 году краткосрочная задолженность выросла на 249 264 тыс. руб.

Такие составляющие заемного капитала, как расчеты с поставщиками и подрядчиками, расчеты по налогам и взносам к 2017 году выросли на 43% и на 84% соответственно. Полученные авансы сократились на 38 751 тыс. руб., кредиты также снизились на 52%, составив 887 тыс.руб., а займы вовсе были погашены.

В целях оценки влияния величины заемных средств на финансовую устойчивость предприятия необходимо сопоставить кредиторскую и дебиторскую задолженность. Сравнительная характеристика кредиторской и дебиторской задолженности ООО «АЛФ Маркет» представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности ООО «АЛФ Маркет», тыс.руб.

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г	Отклонение 2017 г. от 2015 г. (+/-)
Кредиторская задолженность	423 571	674 856	672 835	249 264
Дебиторская задолженность	142 980	141 946	175 933	32 953
Выручка	836 414	2 002 670	1 832 018	995 604
Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности	2,96	4,75	3,82	0,86
Оборачиваемость кредиторской зadolженности, оборот	1,97	2,96	2,72	0,75
Оборачиваемость дебиторской зadolженности, оборот	5,84	14,11	10,41	4,57

Как видно из данных таблицы 2, в 2015-2017 гг. кредиторская задолженность превышала дебиторскую, что говорит об отсутствии иммобилизации собственного капитала на покрытие дебиторской задолженности. В рассматриваемом периоде дебиторская задолженность оборачивалась быстрее, чем кредиторская. Если в 2017г. дебиторская задолженность совершила 10,41 оборотов, то кредиторская - только 2,72.

Исходя из формулы 2, рассчитаем среднюю продолжительность (длительность) одного оборота кредиторской задолженности ООО «АЛФ Маркет»:

$$П_{ОБКЗ\ 2015} = 365/1,97 = 185,28$$

$$П_{ОБКЗ\ 2016} = 365/2,96 = 123,31$$

$$П_{ОБКЗ\ 2017} = 365/2,72 = 134,19$$

Снижение показателя оборачиваемости в днях говорит об уменьшении временного периода, в течение которого происходит оплата за товары и услуги поставщикам. В 2015 году данный показатель составлял наибольший временной период – 185,28 дней, после чего снизился до 123,31 дней, но к 2017 году вновь вырос, составил 134,19 дней.

Для предприятия выгодно, когда оборачиваемость дебиторской задолженности больше или равна оборачиваемости кредиторов, поскольку предприятие расплачивается со своими кредиторами дольше, а получает долги с дебиторов быстрее, то есть привлекает в оборот чужие средства на больший срок, чем отдает свои. Также может происходить обеспечение высокого уровня коэффициента общей ликвидности, то есть иммобилизация собственного капитала в дебиторскую задолженность.

Для анализа финансового обеспечения необходимо дать комплексную оценку финансовой устойчивости организации с помощью расчета основных коэффициентов. Показатели финансовой устойчивости ООО «АЛФ Маркет» за 2015-2017 гг. представлены на рисунке 2.

Рисунок 2 - Показатели финансовой устойчивости ООО «АЛФ Маркет»

Исходя из вышерассмотренных коэффициентов, можно составить вывод о финансовой устойчивости ООО «АЛФ Маркет». Во-первых, предприятие имеет зависимость от кредиторов и недостаток собственного капитала. Во-вторых, собственные средства и запасы находятся в норме, что позволяет организации быть относительно финансово устойчивым.

Исходя из вышерассмотренных коэффициентов, можно составить вывод о финансовой устойчивости ООО «АЛФ Маркет». Во-первых, предприятие имеет зависимость от кредиторов и недостаток собственного капитала. Во-вторых, собственные средства и запасы находятся в норме, что позволяет организации быть относительно финансово устойчивым.

Основными мероприятиями, способствующими сокращению кредиторской задолженности, являются:

1. Продажа дебиторской задолженности.
2. Реструктуризация кредиторской задолженности, а именно: проведение взаимозачетов между организациями, то есть взаимное погашение сторонами обязательств в результате оплаты работ, услуг, товаров, которое оформляется документально.
3. Уступка права требования (цессия), то есть передачу права в силу заключенной между прежним кредитором (цедентом) и новым кредитором (цессионарием) сделки.
4. Форфейтинг, то есть приобретение финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заёмщика (покупателя, импортёра) перед кредитором (продавцом, экспортёром).
5. Смена кредитной политики организации, например, необходимо внедрить определенные способы рефинансирования дебиторской

задолженности, позволяющие вернуть денежные средства за оказанные услуги.

Подводя итоги, следует отметить, что контроль за состоянием кредиторской задолженности является важной частью управления компанией, поскольку при эффективном обращении задолженность станет дополнительным и дешевым источником привлечения заемных средств. Для успешной деятельности организация должна проводить постоянный мониторинг основных показателей и анализировать задолженности для оценки ликвидности предприятия и способности погашать свои обязательства. Предложенные мероприятия принесут положительный экономический эффект, так как произойдет снижение обязательств перед кредиторами за счет оптимизации работы с дебиторами. Уменьшив дебиторскую задолженность, вырученные деньги могут быть направлены на сокращение кредиторской задолженности.

Список использованных источников

1. Жарова, О. Организационно-экономические условия оптимизации ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий./ О.Жарова. // Международный сельскохозяйственный журнал. 2009. - № 6. - С. 32-33.

2. Новикова, Н.Е., Якутина, О.В. Использование операционного анализа для выявления возможностей восстановления платежеспособности должника. / Н.Е. Новикова, О.В. Якутина. // Финансовое оздоровление предприятий в посткризисный период: материалы межвузовской научно-практической конференции. Смоленск: ПринтА, 2010. - С. 96-110.

3. Новикова, Н.Е. Особенности финансовых рисков в отраслях экономики и меры их предупреждения. / Н.Е. Новикова. // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях: сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 163-168.

4. Uskov A., Novikova N., Yarotskaya E., Lukasheva O., Savchenko T., Kovaleva L., Okorokova Ju., Kovaleva E., Zhukova A., Denisova I., Potekhin G., Luchkin A. Smolensk region: economic and social aspects. / A. Uskov, N. Novikova, E. Yarotskaya, O. Lukasheva, T. Savchenko, L. Kovaleva, Ju. Okorokova, E. Kovaleva, A. Zhukova, I. Denisova, G. Potekhin, A. Luchkin. Yelm: Science Book Publishing House LLC. - 2019. – 96 p.

5. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «АЛФ Маркет» [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.alfint.ru/> (дата обращения 17.03.2019).

**Подходы к классификации затрат на инновационную деятельность
как объекта бухгалтерского управленческого учета**

*А.Э. Хачатурова, преподаватель
Саратовский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье обоснована необходимость совершенствования системы управленческого учета инновационной деятельности в соответствии с информационными потребностями менеджмента отечественных промышленных предприятий. Уточнены объекты учетного наблюдения. Посредством анализа существующих в отечественной и зарубежной практике подходов к классификации затрат на инновационную деятельность сделан вывод о целесообразности формирования информации о затратах в системе управленческого учета по этапам инновационного процесса предприятия.

Ключевые слова: затраты, инновации, инновационная деятельность, инновационный процесс, управленческий учет, объект учета, система управления

Abstract. The article substantiates the need to improve the management accounting system of innovation in accordance with the information needs of management of domestic industrial enterprises. Objects of accounting supervision are specified. Through the analysis of existing in domestic and foreign practice approaches to the classification of costs of innovation, it is concluded that it is advisable to form information about the costs in the management accounting system at the stages of the innovation process of the enterprise.

Keywords: costs, innovations, innovative activity, innovative process, management accounting, object of accounting, management system

В настоящее время развитие отечественной промышленности происходит в условиях острой конкуренции между участниками товарного рынка. Конкурентная борьба стимулирует промышленные предприятия к осуществлению инновационной деятельности и поиску новых путей для инновационного развития.[3] Следовательно, в современном этапе развития рыночных отношений для промышленных предприятий стратегическое значение имеет организация эффективного управления инновационной деятельностью, важнейшим информационным фундаментом которой выступает оперативная, достоверная и комплексная учетная информация.

Разрозненный и несистемный характер учетной информации об инновационной деятельности ориентирован в основном на

информационное обеспечение государственных органов для проведения контроля и надзора за деятельностью хозяйствующих субъектов, при этом многочисленные иные пользователи отчетности обделены всей полнотой информации, необходимой им для принятия управленческих решений, и руководствуются в основном лишь мнением экспертов.

Анализ работ, касающихся инновационной деятельности, позволяет нам сделать вывод об отсутствии научного направления в области учета затрат на указанную деятельность, порядка формирования достоверной и полезной пользователям учетной информации для подготовки управленческих решений.

В настоящее время российский бухгалтерский учет инновационной деятельности ограничивается учетом затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы и к получаемым в результате указанных видов работ нематериальным активам. Кроме того, учет затрат, в частности на инновационную деятельность, традиционно тяготеет к укрупнению объектов учета затрат в обезличенных комплексных статьях производственной себестоимости. [5]

Система управленческого учета выступает в качестве информационного фундамента управления. Однако существующие в настоящее время системы управленческого учета не в полной мере удовлетворяют информационные потребности менеджеров промышленных предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, обязанности которых довольно часто включают проведение анализа инновационного потенциала предприятия, инновационное планирование [4] и контроль достижения установленных стратегических целей инновационного развития. Такая ситуация вызывает необходимость совершенствования и развития управленческого учета инновационной деятельности предприятий.

Классическими объектами в управленческом учете являются затраты и структурные подразделения предприятия. Однако каждая научная разработка, воплощенная в виде инновации, по нашему мнению, требует индивидуального подхода, определенной совокупности средств и ресурсов. Таким образом, управленческий учет инновационной деятельности имеет отличные от общепринятого понимания объекты учетного наблюдения.

Так, М.А. Вахрушина под объектами управленческого учета понимает расходы, доходы и результаты сегментов бизнеса (центров ответственности).

С точки зрения В.Б. Ивашкевича, объекты управленческого учета в основном сходны с объектами бухгалтерского учета (хозяйственные средства и источники их образования и поступления, хозяйственные процессы и их результаты), но рассматриваются они уже не позиций анализа факта их наличия, движения и источников их формирования, а с

точки зрения использования ресурсов, соотношения полученных результатов и понесенных затрат.

Интересна точка зрения С.Н. Коменденко, который объекты бухгалтерского учета инновационной деятельности рассматривает в соответствии с этапами инновационной деятельности (этапами жизненного цикла инноваций). На этапе исследований и разработок объектом учета инновационной деятельности являются затраты на исследования и разработки и расходы по обычным видам деятельности, такие как расходы на исследование рынка, расходы на управление и др.; на инвестиционном этапе – это затраты на создание и приобретение нематериальных активов, основных средств, расходы по обычным видам деятельности (расходы на исследование рынка, расходы на управление и др.), расходы по обслуживанию займов и др.; этап освоения продукции и выхода на рынок характеризуется наличием расходов по обычным видам деятельности (расходы на производство и продажу, расходы по управлению, лицензионные платежи и т. п.); на этапе ликвидации вложений (замещения инноваций) объектами управленческого учета инновационной деятельности являются доходы и расходы по выбытию внеоборотных активов, расходы по обычным видам деятельности (расходы на управление и др.).

Приведенная классификация, на наш взгляд, имеет как достоинства, так и существенные недостатки. Так, главным достоинством является то, что объекты бухгалтерского учета инновационной деятельности выделены исходя из стадий жизненного цикла инновации.

Основным же недостатком, на наш взгляд, является отсутствие комплексного подхода, который был бы ориентирован на процесс управления инновационной деятельностью. Кроме того, нам представляется не очень удачным сам подход к выделению этапов инновационной деятельности. Так, например, в качестве обособленного этапа выделен инвестиционный этап, который находится между двумя этапами, такими как исследования и разработки и освоение продукции и выход на рынок, характеризующийся осуществлением вложений в создание или приобретение нематериальных активов. По нашему мнению, осуществление каждого этапа инновационного процесса предприятия, в силу неопределенности как конечных, так промежуточных результатов каждого из этапов, требует инвестиций различного размера и из различных источников.

На наш взгляд, объекты управленческого учета инновационной деятельности промышленного предприятия непосредственным образом зависят от информационных потребностей менеджмента предприятия, поэтому в качестве учетных объектов в системе управленческого учета инновационной деятельности машиностроительного предприятия этапы

инновационного процесса промышленного предприятия, а также затраты и результаты каждого из этапов.

Одним из ключевых объектов управленческого учета инновационной деятельности являются затраты, так как от эффективного управления ими напрямую зависит результат инновационной деятельности промышленного предприятия. Анализ существующих в литературе взглядов на экономическую природу и классификацию затрат на инновационную деятельность показал отсутствие у специалистов единой точки зрения по данной проблеме.

Отдельные специалисты, раскрывая экономическое содержание затрат на научные исследования и научно-технические разработки, относят их к производственным издержкам. Так, А.С. Бородин расходы на освоение новой техники относит к дополнительным расходам, носящим единовременный характер.

С.Г. Глауза, Г.А. Царицына, А.А. Черткова все расходы, связанные с созданием и освоением новых изделий, отождествляют со всем циклом комплексной подготовки производства новых изделий, что подобно подходу, используемому в настоящее время в теории и практике учета затрат на промышленных предприятиях. Учитывая вышеизложенное, будем определять исследуемые затраты как допроизводственные затраты.

В экономической науке существует три варианта отнесения затрат на инновации: либо все затраты относить к производственным, либо все к предпроизводственным, либо делить затраты на эти две группы. Поддерживая третий подход, вместе с тем, мы не согласны с такой трактовкой предпроизводственной и производственной составляющей инновационных затрат. Во-первых, сторонники данного подхода, трактуют понятие «освоение» достаточно широко, понимая под ним процесс создания и производства новой продукции, включая научно-исследовательские работы, работы по подготовке производства, серийное производство. Мы же под освоением новой продукции подразумеваем отдельный этап инновационного процесса промышленного предприятия, следующий за подготовкой производства. Он включает в себя первые годы выпуска новой продукции до момента достижения запланированных экономических и технических параметров.

Во-вторых, мы считаем, что затраты на инновационную деятельность необходимо разделить на три категории, а именно: предпроизводственные, производственные и послепроизводственные. Отнесение затрат к указанным классификационным группам осуществляется на основе выделенных нами этапов инновационного процесса промышленного предприятия.

К предпроизводственным следует относить затраты, которые возникают до начала освоения производства новой продукции, а именно на стадии генерации инновационных идей, маркетинговых исследований,

научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКиТР), принятия инновационных решений. Кроме того, к предпроизводственным затратам необходимо относить затраты, возникающие на этапе подготовки производства и его начальных этапах. К производственным затратам относятся затраты, понесенные на стадии производства инновационной продукции.

Отнесение предпроизводственных затрат к затратам на инновационную деятельность сомнений не вызывает. Что же касается группы производственных затрат, то, на наш взгляд, они также могут быть квалифицированы как затраты на инновационную деятельность, поскольку довольно часто исследовательские работы по расширению ассортимента продукции и улучшению ее потребительских свойств, а также по поиску возможных направлений сокращения затрат, продолжаются на производственной стадии инновационного процесса промышленного предприятия. [6] Послепроизводственные затраты на инновационную деятельность возникают на этапе коммерциализации инновации, продвижения на рынке и послепродажного обслуживания.

Тем не менее, несмотря на то, что ученые в своих исследованиях не раз поднимали проблему учета затрат на инновационную деятельность [1] [2], до сих пор и в теории, и в практике российского бухгалтерского учета отсутствует официальная общепринятая классификация таких затрат, что не позволяет в полной мере использовать учетную информацию для оценки и принятия обоснованных управленческих решений.

Необходимость разработки классификации затрат на инновационную деятельность обуславливается, в первую очередь, ростом инновационной активности промышленных предприятий под воздействием требований конкурентной среды, вследствие чего появляется объективная необходимость в управлении инновационными затратами и внедрении на предприятии системы управленческого учета, позволяющего организовать эффективную систему управления затратами на основе их систематизации с целью решения конкретных учетно-аналитических задач.

Классификация затрат на инновационную деятельность промышленного предприятия должна отражать в полной мере все характерные признаки, по которым одни виды затрат отличаются от других, отражать источники финансирования затрат, разграничивать затраты в соответствии со стадиями инновационного процесса и др. Такой подход, на наш взгляд, позволит комплексно реализовать учитывать, планировать, анализировать и контролировать затраты на инновационную деятельность предприятия в системе управления. В таблице 1 представлены рекомендуемые нами признаки классификации и соответствующие им виды затрат на инновационную деятельность.

Классификация затрат на инновационную деятельность в зависимости от этапа инновационного процесса является для практики

учета новой, необходимость применения данного классификационного подхода, на наш взгляд, определяется тем, что в современных условиях, объектом учета и калькулирования затрат на инновационную деятельность должны стать отдельные этапы инновационного процесса, в рамках которых соответствующим образом должны проводиться планирование, учет и анализ затрат и результатов инновационной деятельности. Считаем, что отражать затраты и результаты инновационную деятельность промышленного предприятия следует по этапам инновационного процесса.

Таблица 1 - Классификация инновационных затрат промышленного предприятия

№ п/п	Классификационный признак	Виды инновационных затрат
1	Этап инновационного процесса	- затраты на генерацию инновационных идей -затраты маркетинговые исследования -затраты на научно-исследовательские работы -затраты опытно-конструкторские и технологические работы -затраты на подготовку производства -затраты освоение производства -затраты на коммерциализацию, продвижение на рынке и послепродажное обслуживание
2	Отношение к процессу производства	-предпроизводственные затраты -производственные затраты - послепроизводственные затраты
3	Центр ответственности	-затраты научно-исследовательского отдела затраты конструкторского и технического отделов -затраты службы маркетинга -затраты производственных цехов и пр.
4	Источник финансирования	-затраты, осуществляемые за счет собственных средств -затраты, осуществляемые за счет привлеченных средств

Применение на практике предложенных рекомендаций по формированию управленческого учета инновационной деятельности промышленного предприятия должно способствовать формированию информационно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью, способного повысить качество и эффективность принимаемых управленческих решений.

Список использованных источников:

1. Неелова Н.В. Затраты на инновации в бухгалтерской и статистической отчетности организации//Международный бухгалтерский учет. 2014. № 33. С. 43-54
2. Рубцова Е. М. Отражение затрат на инновационную деятельность на счетах бухгалтерского учета//Международный бухгалтерский учет. 2015. № 19 (361). С. 2-13

3. Хачатурова А.Э. Методические подходы к оценке инновационной активности предприятия / А. Э. Хачатурова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2015. -№ 3 (57). -С. 97-101

4. Хачатурова А.Э. Проблемы формирования программ инновационного развития отечественных предприятий / А. Э. Хачатурова // Ломоносовские чтения на Алтае: фундаментальные проблемы науки и образования: сб. науч. тр./ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет» - Барнаул, 2015. – С. 3622-3624

5. Хачатурова А.Э. Содержание и объекты управленческого учета инновационной деятельности промышленного предприятия / А.Э. Хачатурова // Интеллект. Инновации. Инвестиции / Оренбургский государственный университет. – Оренбург, 2017. – С.49-53

6. Хачатурова А.Э. Учет и раскрытие информации о затратах и результатах инновационной деятельности промышленного предприятия / Хачатурова А.Э. // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе.- 2016. –№4 (20).– С. 67-77

УДК 657.2.016

Отражение на счетах бухгалтерского учета процесса продажи и финансовых результатов по обычным видам деятельности

*Е.В. Яроцкая, к.э.н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются особенности формирования информации на счетах бухгалтерского учета о реализации продукции промышленных предприятий в современных условиях. Особое внимание уделяется особенностям формирования информации для оперативного управления процессом реализации и быстрого принятия грамотных управленческих решений.

Ключевые слова: готовая продукция, бухгалтерский учет, счет, первичные учетные документы.

Abstract. The article discusses the features of the formation of information on the accounts of the accounting of the sale of industrial enterprises in modern conditions. Particular attention is paid to the peculiarities of the formation of information for the operational management of the implementation process and the rapid adoption of competent management decisions.

Key words: finished products, accounting, account, primary accounting documents.

Процесс реализации продукции является заключительной стадией кругооборота средств предприятия и от его эффективности во многом зависит эффективность деятельности организации в целом, поэтому на данной стадии необходимо особое внимание уделять учетному процессу.

Основой организации учета является первичная учетная документация. Все первичные документы, поступившие в бухгалтерию организации, в дальнейшем после проверки группируют и регистрируют в соответствующих регистрах. Основным первичным учетным документом при реализации продукции являются товарно-транспортные накладные. Товарно-транспортные накладные на отправленную продукцию ежедневно регистрируют в бухгалтерии промышленных предприятий в ведомости по кредиту 90/1. В нем указываются наименования покупателей и суммы, на которые была продана продукция или товары. Реестр ведутся по каждому виду продукции и товаров, но учитываются в них и качественные показатели продукции. Таким образом, в данном документе не обеспечено правильное и рациональное обобщение информации.

После оплаты всех документов в реестре подсчитывают общее количество отправленной продукции и товаров и общую сумму, предъявленную к оплате. В конце месяца итоги реестров переносят в ведомости аналитического учета по видам реализуемой продукции. В ней рассматривается реализация отдельно по видам продукции и каналам сбыта продукции. В данном регистре обобщается информация в целом по обобщенным каналам сбыта. Следует отметить, что в регистре отсутствует информация по отдельным покупателям, что не дает возможности проводить анализ эффективности сбыта продукции по отдельным покупателям и соответственно исключает данную информацию для принятия управленческих решений. На основании всего этого можно сделать вывод, что вышеперечисленные аналитические документы не дают должного отражения процесса реализации продукции (работ, услуг) в промышленных организациях.

Рисунок 1 - Отражение информации о доходах в регистрах синтетического учета

Формирование информации аналитического и синтетического учета в большинстве промышленных предприятиях Смоленской области осуществляется с помощью компьютерной программы 1 –С «Бухгалтерия», что позволяет работникам предприятия сэкономить время на оформление регистров синтетического учета. Обобщающим регистром для систематизации всех данных по доходам от деятельности в большинстве промышленных предприятиях Смоленской области является журналы-ордера формируемые в автоматическом режиме при обработке информации с помощью компьютерной программы. Схема отражения информации в журналах ордерах представлена на рисунке 1.

В целом необходимо отметить, что документальное оформление аналитического и синтетического учета доходов в большинстве промышленных предприятиях Смоленской области ведется в соответствии с требованиями законодательства, но существуют и следующие недостатки - не ведется сводный учет по покупателям продукции, что не дает возможности принимать оперативные управленческие решения в области проводимой ценовой политики по отношению к отдельным покупателям.

В большинстве промышленных предприятий Смоленской области информация о реализации продукции в регистрах синтетического учета отражается своевременно и качественно, практически отсутствуют ошибки, так как обработка информации осуществляется при помощи компьютерной техники.

Синтетический учет реализации продукции ведётся на счете 90 «Продажи», предназначенном для определения финансового результата по доходам и расходам от обычных видов деятельности, таких как выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Этот счёт является активно-пассивным и финансово-результатным по назначению. В то же время, по синтетическому счёту «Продажи» подсчёт оборотов и остатков по отдельным субсчетам производится нарастающим итогом. По дебету счета 90 учитываются суммы фактической себестоимости реализованной продукции - продукции, работ и услуг на сторону по фактической стоимости.

Таблица 1 - Корреспонденция счетов по реализации продукции

№ п/ п	Содержание операций	Корреспондирующие счета		Сумма, руб.
		дебет	кредит	
1	Списаны суммы по работам и услугам вспомогательных производств	90 ₂	23	752,12
2	Списана себестоимость электроэнергии	90 ₂	23	6987,15
3	Списана себестоимость отгруженной продукции	90 ₂	43	3568,18
4.	Начислена выручка от реализации продукции магазину № 25	62	90 ₁	2701,12
5.	Начислен НДС	90 ₃	68	410,35
6.	Определен финансовый результат от реализации продукции (убыток)	99	90 ₉	80,90

По кредиту счета 90 отражаются суммы выручки от реализации продукции, работ, услуг по стоимости продажи. Сопоставлением итога дебетового оборота по счёту 90 с кредитовым выявляют финансовый результат от реализации. Превышение кредитового оборота над дебетовым определяет величину полученной прибыли. В случае превышения дебетового оборота над кредитовым предприятие получает убыток от реализации.

Рисунок 2 - Модель учета отгрузки продукции покупателям, руб.

Счёт 90 закрывают, в заключительном балансе он не фигурирует. То есть выявление финансового результата производится при составлении годовой отчётности.

К счету 90 открыто 4 субсчета:

1. Выручка от реализации
2. Себестоимость
3. НДС
9. Прибыль /убыток

По каждому из субсчетов открыты аналитические счета по покупателям.

Счет 90 «Продажа» в большинстве промышленных предприятиях Смоленской области корреспондирует со следующими счетами: в течение года на дебет счета записывают суммы с кредита счетов 43 «Готовая продукция», 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 26 «Общехозяйственные расходы». Также на дебет счёта 90 «Продажи» должны относиться суммы коммерческих расходов и издержек обращения со счёта 44 «Расходы на продажу».

Таблица 2 - Порядок отражения налога на добавленную стоимость при реализации диодов

№ п/ п	Содержание операций	Корреспондирующие счета		Сумма, тыс. руб.
		дебет	кредит	
1	Начислен НДС при реализации продукции	90 _з	68 ₅	410,35
2	Оплачены материалы	60	51	1482,08
3	Списан НДС на возмещение из бюджета	68 ₅	19	226,08
4	Перечислен НДС в бюджет	68 ₅	51	184,27

В ходе изучения порядка учета реализации продукции и получаемых от этого финансовых результатов нами был выявлен недостаток - учет на счете 90 «Продажи» ведется без разделения по видам продукции, что не позволяет проводить оперативный анализ финансовых результатов от реализации продукции. На субсчете 90/1 учет ведется в разрезе покупателей, это позволяет оперативно выписывать счета за реализованную продукцию и проводить анализ каналов реализации продукции.

Рисунок 3- Схема отражения процесса реализации на счетах бухгалтерского учета, руб.

В целом, следует отметить, что учет реализации и финансовых результатов в большинстве промышленных предприятиях Смоленской области ведется в соответствии с требованиями законодательства, но существуют и недостатки, которые необходимо устранить. Как показало изучение существующей системы учета реализации продукции и получаемых финансовых результатов от ее реализации в большинстве

промышленных предприятиях Смоленской области недостатком учета является отсутствие данных о реализации продукции по ее видам и оперативных данных о получаемых финансовых результатах продукции в системе учета.

В большинстве промышленных предприятий Смоленской области недостатком учета реализации продукции и получаемых финансовых результатов является так называемый котловой метод их учета, т.е. учет реализации продукции осуществляется без разделения на виды реализуемой продукции.

В целом изучив состояние учета процесса продажи и получаемых финансовых результатах необходимо отметить, что были выявлены имеющиеся недостатки в системе учета, что требует дальнейших исследований с целью разработки механизма совершенствования учетного процесс в дальнейшем.

Список использованных источников:

1. Беспмятнова Л.П., Лихацкая Е.А. Системы отражения производственных ресурсов в бухгалтерском управленческом учёте// Монография / Ростов-на-Дону, 2016.

2. Дусаева Е.М., Коршикова С.Н., Тажибов Т.Г. Управленческие решения на основе учёта финансовых результатов// Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2012. № 6 (38). С. 185-187.

3. Супрунова Е.А. Управленческий учет и стратегический управленческий учет: синергия взаимодействия// Экономические и гуманитарные науки. 2018. № 7 (318). С. 17-24.

4. Яроцкая Е.В. Необходимость создания системы управленческого учета как одной из информационных технологий в сельском хозяйстве// Научно-информационное обеспечение инновационного развития АПК. Материалы VIII Международной научно-практической конференции "ИнформАгро-2016". ФГБНУ "Росинформагротех". 2016. С. 429-432.

5. Яроцкая Е.В. Сущность и значение управленческого учёта в современных условиях.// Творческое наследие А.С. Посникова и современность. 2012. № 5. С. 97-101.

6. Яроцкая Е.В. Необходимость развития управленческого учета в сельскохозяйственных организациях с целью повышения эффективности органического сельского хозяйства// Актуальные вопросы развития органического сельского хозяйства сборник материалов международной научно-практической конференции. 2018. С. 501-506.

7. Яроцкая Е.В. Система управленческого учета снабженческо-заготовительной деятельности в современных условиях// Актуальные вопросы развития органического сельского хозяйства Сборник материалов международной научно-практической конференции. 2018. С. 506-510.

8. Яроцкая Е.В. Управленческий учет как инструмент управления организацией// Творческое наследие А.С. Посникова и современность. 2016. № 10. С. 289-294.