



ЧАСТЬ 3

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ПО МАТЕРИАЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 30 МАРТА 2018 Г.

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

В ТРЕХ ЧАСТЯХ

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Сборник научных трудов

по материалам
Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 30 марта 2018 г.

В трех частях
Часть III

Белгород
2018

УДК 001
ББК 72
А43

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.issledo.ru

Редакционная коллегия

Духно Н.А., д.ю.н., проф. (Москва); *Васильев Ф.П.*, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (Москва); *Винаров А.Ю.*, д.т.н., проф. (Москва); *Датий А.В.*, д.м.н. (Москва); *Кондрашихин А.Б.*, д.э.н., к.т.н., проф. (Севастополь); *Котович Т.В.*, д-р искусствоведения, проф. (Витебск); *Креймер В.Д.*, д.м.н., академик РАЕ (Москва); *Кумехов К.К.*, д.э.н., проф. (Москва); *Радина О.И.*, д.э.н., проф., Почетный работник ВПО РФ, Заслуженный деятель науки и образования РФ (Шахты); *Тихомирова Е.И.*, д.п.н., проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ (Самара); *Алиев З.Г.*, к.с.-х.н., с.н.с., доц. (Баку); *Стариков Н.В.*, к.с.н. (Белгород); *Таджибоев Ш.Г.*, к.филол.н., доц. (Худжанд); *Ткачев А.А.*, к.с.н. (Белгород); *Шановал Ж.А.*, к.с.н. (Белгород)

А43 **Актуальные направления гуманитарных и социально-экономических исследований** : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 марта 2018 г.: в 3-х ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2018. – Часть III. – 160 с.

ISBN 978-5-6040826-3-8

ISBN 978-5-6040826-6-9 (Часть III)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Актуальные направления гуманитарных и социально-экономических исследований», состоявшейся 30 марта 2018 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секций, посвященных вопросам политологии, экономики, физической культуры и спорта.

Издание предназначено для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, передовыми достижениями науки и технологий.

Статьи и сообщения прошли экспертную оценку членами редакционной коллегии. Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

УДК 001
ББК 72

© ООО АПНИ, 2018
© Коллектив авторов, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ПОЛИТОЛОГИЯ»	6
<i>Виноградова А.А.</i> ОТНОШЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОСТИ.....	6
<i>Королева Т.А.</i> СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УЧАСТИЯ РОССИЯН В ВЫБОРНОМ ПРОЦЕССЕ.....	9
<i>Простарнакова Е.Е., Сметанин А.Г.</i> ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭЛИТЫ, ЕЕ ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ.....	12
СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	17
<i>Алиева Ж.М.</i> ФИНАНСОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО И РОЛЬ БАНКОВ В ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИИ	17
<i>Анохина С.А., Лаврухина Н.В.</i> АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	19
<i>Батожаргалов Б.Б.</i> ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА, КАПИТАЛА И ДРУГИХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. СПЕЦИФИКА ИНФОРМАЦИИ	22
<i>Гаврилин А.В., Сеницына Д.Д.</i> БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ И ИХ МЕСТО В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	26
<i>Гаськова Ю.И.</i> ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ: СЛОЖИВШИЕСЯ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	32
<i>Гиленко А.С.</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОЙ И НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ	37
<i>Голиков С.Д.</i> ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДЫ И СПОСОБЫ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ	40
<i>Деревянко Ю.Ю.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	42
<i>Добрынина В.К., Павлова А.С.</i> ПРИМЕНЕНИЕ ПОДХОДА ИНЖЕНЕРИИ ПЕРЕХОДА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	47
<i>Еремин И.С.</i> ЗОЛОТОЕ ТОПЛИВО	52
<i>Исмаилова А.З.</i> ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ	55
<i>Колиогло А.Д., Браташова Л.В.</i> АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ СПОСОБОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ.....	57
<i>Красникова И.В., Замятнин С.С.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЯМИ.....	61

Лесняк В.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ	67
Линькова Н.И. МОДЕЛИРОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО АССОРТИМЕНТА КОФЕМАШИН НА ПРЕДПРИЯТИИ	71
Манохина Г.А., Степченко Л.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ	75
Мурадян А.Г. АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ГОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ г. РОСТОВА-НА-ДОНУ)	80
Оноприенко А.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	83
Осипов С.Ю., Батова А.В., Осипов Ю.Р., Кочкарева Т.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ.....	88
Петрова О.Н. НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ЗА РУБЕЖОМ	92
Писарева Е.В. УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ ЧЕРЕЗ ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПЛАТФОРМЫ	94
Ревинский А.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПРЕМИИ ЗА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ НА ПОВЕДЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ В КОНТЕКСТЕ РЫНКА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	98
Сагилян Э.Л. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	101
Ситникова Л.В., Бастрикова О.И. ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ РАСПРЕДЕЛЕННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ	104
Филиппов С.А., Замятнин С.С. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ	109
Фомина Т.А. СТРУКТУРИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО КОНТЕНТА В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	115
Ярашева А.В. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ: ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ.....	118
Яценко Р.Д., Бышовец А.Д. РОЛЬ И КОМПЕТЕНЦИИ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРОЕКТА	121

СЕКЦИЯ «ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ»	124
<i>Аникиенко Ж.Г., Шестаков М.М.</i>	
ФИЗИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СТУДЕНТОК ВУЗОВ С УЧЕТОМ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ	124
<i>Бердникова Е.А., Соловейченко Е.Г.</i>	
ВОЛЕЙБОЛ – БОЛЬШОЙ ШАГ К УКРЕПЛЕНИЮ ЗДОРОВЬЯ	129
<i>Газариян Р.В., Тихонова И.В., Саакова К.Р.</i>	
ФОРМИРОВАНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ УЧАЩИХСЯ КАК ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА	132
<i>Дубкова Е.С., Сизинцев А., Кузина Е.</i>	
ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ СМЕШАННЫХ ЕДИНОБОРСТВ (ММА) И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В ВУЗАХ ГОРОДА МОСКВЫ	134
<i>Ефремова А.А., Тихонова И.В., Омарова П.Г.</i>	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИЕМОВ В ОБУЧЕНИИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ	137
<i>Карталов И.В., Спириин М.П., Жилина Л.В.</i>	
СООТНОШЕНИЕ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ И ПОДВОДЯЩИХ УПРАЖНЕНИЙ В МЕТОДИКЕ ОБУЧЕНИЯ ПОДАЧЕ МЯЧА В ВОЛЕЙБОЛЕ	139
<i>Максимова С.С., Щенникова А.Г.</i>	
ГИМНАСТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ В ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ ЮНЫХ ФУТБОЛИСТОВ	142
<i>Минибаева Е.Д.</i>	
ОСОБЕННОСТИ ЛЫЖНОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ С РАЗЛИЧНЫМИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ НАРУШЕНИЯМИ ОПОРНО-ДВИГАТЕЛЬНОГО АППАРАТА	144
<i>Ушенин А.И., Оруджев А.М., Арсеньев В.А.</i>	
О НЕКОТОРЫХ КОМПОНЕНТАХ ТАКТИЧЕСКОЙ, ТЕХНИЧЕСКОЙ И ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ СПОРТСМЕНОВ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ РУКОПАШНЫМ БОЕМ	147
<i>Фокин А.М., Фетисова С.Л.</i>	
ОЦЕНКА УРОВНЯ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ И ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ ИНСТИТУТА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА ПО УЧЕБНОМУ КУРСУ «НАСТОЛЬНЫЙ ТЕННИС»	150
<i>Чайченко М.В., Галанов В.Ф., Галанова Л.В.</i>	
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ	155
<i>Щенникова А.Г., Максимова С.С.</i>	
ИНДИВИДУАЛЬНАЯ КНИЖКА ПО ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ (ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ) ПРАКТИКЕ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ БАКАЛАВРОВ	158

СЕКЦИЯ «ПОЛИТОЛОГИЯ»

ОТНОШЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОСТИ

Виноградова А.А.

студентка кафедры социально-политических теорий,
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Россия, г. Ярославль

В статье анализируется отношение населения к органам местного самоуправления как одной из проблем современности. На основе проведенного исследования автор формулирует цели и направления, реализация которых обусловит развитие местного самоуправления в любом муниципальном образовании России.

Ключевые слова: местное самоуправление, органы местного самоуправления, проблема, отношение населения, исследование.

Ст.3 Европейской хартии 1985 года гласит: «под местным самоуправлением понимается право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть государственных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения» [1, с. 2].

Впервые понятие «местное самоуправление» в качестве официального юридического термина появились еще во времена СССР в 1990 году в союзном законе «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР» [2, с. 1]. Именно с этого времени термин «местное самоуправление» основательно вошел в российскую общественно-политическую терминологию.

Согласно ст.130 Конституции РФ местное самоуправление обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью [3, с. 8]. Поэтому автор рассматривает местное самоуправление как гарантируемую Конституцией РФ деятельность населения по решению вопросов местного значения, исходя из собственных интересов, исторических и иных местных традиций, через создаваемые ими органы местного самоуправления.

Вместе с тем, в ходе общения с жителями Ярославской области и изучения, поступивших от них жалоб и предложений, как-то сам собой возник вопрос: а как оценивает население этот уровень власти, призванный решать вопросы местного значения?

Именно поэтому автор данной статьи провел анкетирование населения Ярославской области, и на вопрос «Что такое, на Ваш взгляд, местное самоуправление?» 61% (122 чел.) – выбрали ответ: «Это – форма осуществления народом своей власти, самостоятельное принятие решений на местах». Менее половины респондентов – 32% (64 чел.) посчитали, что «местное самоуправление» – это представительство государства на местном уровне, ретранслятор распоряжений государственной власти РФ. Дать же ответ на данный вопрос затруднились 7% (14 чел.).

Выяснилось, что большинство ответов, верно оценивающих предназначение местного самоуправления, дали учащиеся и студенты, а ошибочное представление показали респонденты старшего возраста.

Стоит отметить и такой факт, выявленный в ходе исследования, что, по мнению опрошенных, быт и жизнь в их населенном пункте зависят, прежде всего, от

решений губернатора Ярославской области (34%) и лишь потом – от органов местного самоуправления (14%).

А на вопрос «Как Вы считаете, является ли местное самоуправление в Вашем населенном пункте независимым институтом, способным самостоятельно принимать решения?», 64% опрошенных (128 чел.) – ответили отрицательно. Но, одновременно, более половины респондентов (57%), ответили, что влияние органов местного самоуправления на условия жизни граждан обязательно должно в перспективе все же возрасти. 61% респондентов отметили, что основной проблемой, с которой в большей степени сталкиваются органы местного самоуправления, является «непонимание самими гражданами возможностей и полномочий органов местного самоуправления», то есть недооценка их роли и значения.

Другим, не менее важным блоком проблем местного самоуправления, по мнению населения, являются «нескоординированная деятельность и отсутствие сотрудничества органов местного самоуправления между собой в решении общих проблем» (39%), «проблема наполняемости местного бюджета» (39%). Последнее, по мнению респондентов во – многом определяет «формальный характер деятельности органов местного самоуправления».

Возможно, поэтому на вопрос «Как, на Ваш взгляд, проходят выборы в органы местного самоуправления в Вашем населенном пункте?» около половины респондентов (48%) остановили свой выбор на варианте ответа – «выборы носят формальный характер». А 18% (36 чел.) отметили даже, что выборы в их населенном пункте, как таковые, не проходят вовсе, поскольку они о них не были своевременно и в полном объеме осведомлены.

Необходимо отметить, что 45% (90 чел.) отмечает, что действующий глава местного самоуправления – это «всего лишь чиновник, представляющий интересы высшего руководства», 43% заявили, что просто «не знают таких людей», которых можно было бы выдвинуть в органы местного самоуправления и которые бы в современных условиях там достойно работали.

Исходя из всего вышесказанного, в качестве предположения можно отметить, что значительная часть жителей Ярославской области лишь теоретически понимает значение органов местного самоуправления и явно неоднозначно оценивают роль и влияние данного института в общественной жизни. С одной стороны, большинство считает, что полномочия местного самоуправления должны возрастать, но, с другой стороны, такое же большинство, отмечают сложность самостоятельного принятия решений органами местного самоуправления даже в перспективе. А 39% (78 чел.) считают, что в нашей стране институты гражданской активности и местное самоуправление должным образом не развиваются.

С целью оценки респондентами эффективности деятельности органов местного самоуправления по конкретным населенным пунктам исследовались и такие показатели, как качество дошкольного образования, общего образования, предоставляемых услуг в области культуры, в сфере физической культуры и спорта, жилищно-коммунальных услуг, транспортного обслуживания, состояние улично-дорожной сети, информационная открытость органов местного самоуправления и состояние медицинского обслуживания.

Полной удовлетворенности, к сожалению, не отмечено ни в одном из выше указанных показателей. Большую часть респондентов скорее удовлетворяют лишь состояние образования и культуры. Качество же предоставляемых услуг в области спорта, варьируется от каждого населенного пункта, но в общей сложности пока-

зывает среднее значение (около 50%). А вот, что касается качества транспортного обслуживания, жилищно-коммунальных услуг, а также медицинского обслуживания, большую часть респондентов скорее не удовлетворяет (39%, 34%, 32% соответственно). Предоставляемые же услуги в жилищно-коммунальной сфере население не удовлетворяют: 32% респондентов высказались негативно по данному вопросу. Кроме этого, большая часть респондентов (49%) отметила полную неудовлетворенность содержанием улично-дорожной сети.

Информационную открытость органов местного самоуправления население Ярославской области не смогло оценить – большинство респондентов выбрали «затрудняюсь ответить», что отражает недостаточный уровень информированности населения Ярославской области о деятельности органов местного самоуправления.

Безусловно, данное исследование носит субъективный характер. Однако, исходя из его результатов, есть возможность сделать ряд выводов.

1. Отношение населения к наличию и деятельности органов местного самоуправления, как одному из уровней власти, является серьёзной политической проблемой современности.

2. Прежде всего, значительная часть сельского населения имеет явно недостаточные политологические знания. Так, верно трактуют суть понятия «местное самоуправление» и его задачи лишь граждане в возрасте от 18 до 30-35 лет. Люди старшего возраста всё ещё не понимают возможностей и роли органов местного самоуправления в решении «местных» проблем, считая эти органы «несамостоятельным институтом», который даже в ближайшем будущем не сможет принимать независимые решения.

3. Явно ощутима скудная информированность населения о деятельности органов местного самоуправления, что порождает такие мнения, как: «руководство данных органов в значительной степени лишь представляет интересы высшего руководства», «руководителей органов самоуправления назначают», поэтому они не могут принимать самостоятельных, несогласованных «с верхом» решений, они «работают на губернатора», а не население.

4. Выборные органы местного самоуправления явно необеспечены подготовленными кадрами, имеющими авторитет и влияние среди местного населения. По мнению автора, основной проблемой здесь является ограниченные возможности местных бюджетов. Избиратели обращаются к своим избранникам с просьбами (наказами), а последние отвечают: «Проблему видим, но нет возможности её решить из-за отсутствия финансирования». Поэтому «подготовленные кадры» просто не участвуют в избирательных процессах, поскольку после их избрания реализовать свои обещания они не в состоянии. Отсюда возникают моральные проблемы во взаимоотношениях с избирателями, которые живут рядом с ними.

Безусловно, что исследования в данном направлении более чем необходимы для дальнейшего развития местного самоуправления в любом муниципальном образовании.

Список литературы

1. "Европейская хартия местного самоуправления" (совершено в Страсбурге 15.10.1985) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20361/ (дата обращения 14.01.2018).

2. Закон СССР от 09.04.1990 N 1417-1 "Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online>. (дата обращения 14.01.2018).

3. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения 20.01.2018).

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УЧАСТИЯ РОССИЯН В ВЫБОРНОМ ПРОЦЕССЕ

Королева Т.А.

доцент кафедры медиакоммуникационных технологий, канд. полит. наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье исследуются социальные предпосылки участия граждан в избирательном процессе с применением активного и пассивного избирательного права, обеспеченного Конституцией Российской Федерации и законом о выборах. Демократизация российского общества, свобода волеизъявления позволяют вовлечь в выборный процесс наибольшее количество граждан, что в свою очередь обеспечивает стабильность политической жизни страны.

Ключевые слова: избирательное право, демократические и законодательные предпосылки участия в выборах.

В ближайшее время в России состоятся выборы Президента Российской Федерации. В соответствии с законом «О выборах Президента Российской Федерации» от 10.01.2003 N 19-ФЗ ст.1 п.1 гласит: «Президент Российской Федерации избирается гражданами Российской Федерации на основе всеобщего равного и прямого избирательного права при тайном голосовании».

Исторический экскурс позволяет отметить довольно значимый политический шаг для России – 1917 год стал завершающим годом суфражистского периода в истории женского политического движения. Основной вопрос политической борьбы российских «равноправок», – именно так называли себя участницы женского политического движения в Российской империи, – предоставление активного и пассивного избирательного права, был решен Временным правительством: 15 апреля 1917 года было принято постановление «О производстве выборов гласных городских дум, об участковых городских управлениях», согласно которому, избирательными правами наделялись все граждане, достигшие 20 лет, без различия национальности и вероисповедания. Таким образом, все совершеннолетние граждане и мужчины, и женщины были гарантированно наделены избирательным правом.

Россия была седьмой по счету страной мира (после Новой Зеландии, Австралии, Финляндии, Норвегии, Дании и Исландии), где в результате организованного политического движения, женщины получили право голосовать. Равенство женщин с мужчинами в политических и гражданских правах было закреплено также первой советской Конституцией, принятой в июне 1918 г. В ст. 64 Конституции РСФСР 1918 г. было провозглашено, что правом избирать и быть избранными пользуются «обоих пола граждане». Политическое пространство советской власти позволило женщинам широко использовать конституционно закрепленное за ними активное и пассивное избирательное право [1, с. 34].

Однако до сих пор, несмотря на достигнутое равноправие и директивные попытки нормировать долю женщин в списках политических партий на выборах, со-

храняются диспропорции в области пассивного избирательного права (права быть избранными). К примеру, доля женщин-депутатов в Государственной Думе 7 созыва (2016 г.) составила 14,2% – эта динамика свидетельствует о том, что электоральная реформа и внесение изменений и поправок в избирательное законодательство имеют гендерные характеристики. Соответственно в Совете Федерации – около 18% и в губернаторском корпусе менее 5%.

Сегодня в канун выборов Президента Российской Федерации крайне насущным является институциональный вопрос вовлечения граждан в избирательный процесс с использованием активного избирательного права. С целью улучшения качественного участия большинства и повышения ответственности гражданского выбора, а, в конечном счете, для лучшего политического управления, большинство стран вводят различные меры обязательного голосования и систему избирательных цензов, содержащих условия ограничения или распространения избирательного права на ту или иную категорию граждан.

Российское законодательство не предусматривает мер по введению обязательного голосования. В соответствии с законом о выборах, «участие гражданина Российской Федерации в выборах Президента Российской Федерации является свободным и добровольным. Никто не вправе оказывать воздействие на гражданина Российской Федерации с целью принудить его к участию или неучастию в выборах Президента Российской Федерации, а также препятствовать его свободному волеизъявлению» [2, с. 2].

При этом российское общество сталкивается с таким явлением, как политический абсентеизм. Это понятие подразумевает бездействие, уклонение от участия в государственном управлении. Абсентеизм избирателей – это фактически неучастие в голосовании. Во многих странах считается, что электоральное поведение – это право граждан, которым они могут не пользоваться. Исследуя причины абсентеизма можно отметить его негативный характер, как для общества, так и для государственной системы. Возникать такой феномен может в связи с различными обстоятельствами, обусловленными следующими факторами: общей экономической, социальной и политической ситуацией в государстве; выбранной жизненной позицией, которая проявляется в отсутствии привычки, потребности и желания осуществлять какие-либо управленческие действия или принимать в них участие; мировоззрением, направленным, к примеру, на внутреннее совершенствование. Абсентеизм – это характеристика низкого уровня осведомленности во властных вопросах, инфантильности либо осознания собственного управленческого бессилия. Граждане, проявляющие такое бездействие, признают свою неспособность воздействовать на принятие административных решений. Кроме этого, сохраняется и высокая степень недоверия электората к государственным институтам и непосредственно кандидатам [3, с. 1]. Абсентеизм характерен для электоральной среды не только в России, но и во всех странах, где отсутствует закон об обязательном голосовании.

Особенным для президентских выборов 2018 года можно рассматривать участие в качестве кандидата на пост главы государства Ксении Собчак. Фигура достаточно эпатажная, К. Собчак на первых этапах самопрезентации заявила о желании сменить фамилию в бюллетене для голосования, именуя себя как кандидат «Против всех». Форма протестного голосования в период проведения выборной кампании была впервые применена в период выборов Президента в 1996 году, и позднее на парламентских выборах 1999 года (в графе «против всех кандидатов» проголосовали более 11 процентов избирателей); эта довольно значительная часть

населения (примерно 15 млн человек) активно принимала участие в голосовании для того, чтобы выразить свой протест, проголосовав «против всех кандидатов».

Как известно, при победе «кандидата против всех» выборы признаются несостоявшимися и назначаются новые. На президентских выборах 2000 г. за кандидата «против всех» была развернута масштабная кампания для придания остроты ходу избирательной кампании, с целью максимально повысить электоральную активность населения.

Сегодня большинство стран мира используют различные институциональные модели для повышения уровня участия граждан в голосовании и степени ответственности их выбора и, в конечном счете, для повышения качества представительства избранных кандидатов во власть. Электоральные предпочтения важны для более точного отражения позиций всех социальных страт в итоговом волеизъявлении и развитии дальнейшей внешней и внутренней политики.

На сегодня в России применяется один из самых низких избирательных цензов в мире. Активного избирательного права (права избирать) не имеют лишь признанные недееспособными и отбывающие срок заключения. Это менее 2% граждан избирательного возраста. В других странах доля не имеющих права голоса может достигать 10-15% граждан соответствующего возраста [3, с. 2].

Центральная избирательная комиссия Российской Федерации, являющаяся федеральным государственным органом, формируемым в соответствии с избирательным законодательством, организует проведение выборов и в соответствии с возложенными на нее функциями принимает социальные шаги, направленные на максимальное вовлечение электората в выборный процесс и содействие большей доступности для голосования.

Важный шаг в этом направлении уже сделан за счет применения электронных технологий и средств коммуникаций: на мобильные телефоны избирателей направляются SMS-сообщения о дате и времени голосования, предлагается номер телефона для справок. Предусмотрена электронная регистрация на сайте государственных услуг и подачи заявления о предполагаемом месте голосования. Эта новая услуга позволяет включить в списки избирателей и привлечь большее количество голосов в день выборов из числа студенческой молодежи, имеющих регистрацию по месту жительства или временную регистрацию. Социально обусловленной предпосылкой вовлечения граждан в выборный процесс является голосование на дому, отмена открепительных удостоверений, организация избирательных участков в «шаговой доступности», предварительное голосование избирателей в отдаленных уголках страны: пастбища оленеводов, пограничные заставы, голосование избирателей в аэропортах страны, оборудованные кабины для голосования для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Социализация политического права участия в выборном процессе может быть расширена с развитием и применением технологий голосования, таких как онлайн-голосование, применение технологии QR-кода, что вовлечет молодое поколение России в выборный процесс. Демократизация российского общества, свобода волеизъявления в период выборов позволят обеспечить стабильность политической жизни страны.

Список литературы

1. Королева Т.А. Участие российских женщин в избирательном процессе: ретроспективный обзор. – М.: Издательство Международная исследовательская организация «Cognitio», 2018. – С. 34.
2. Федеральный закон «О выборах Президента Российской Федерации», 10.01.2003 № 19-ФЗ.
3. «Негражданство»: модели преодоления электорального абсентеизма// ИА REGNUM <https://regnum.ru/news/polit/2389852.html>

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭЛИТЫ, ЕЕ ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ

Простарнакова Е.Е.

студентка третьего курса института истории и международных отношений,
Кемеровский государственный университет, Россия, г. Кемерово

Сметанин А.Г.

старший преподаватель кафедры физического воспитания,
Кемеровский государственный университет, Россия, г. Кемерово

В статье рассматривается постсоветская элита, особенности ее формирования и перспективы дальнейшего развития в рамках современной России. На данном этапе своего существования политическая элита России интегрированная, меняющаяся и живет по определенным принципам, обладает привилегиями и распоряжается ресурсами потребления. Возможно, сейчас российская политическая элита стоит на пороге перемен, будь то политические, экономические или социальные. От их реализации зависит будущее России, а также уровень жизни каждого гражданина.

Ключевые слова: элита, постсоветская элита, правящий класс, политическая элита, политические акторы, политическая «верхушка».

В любом обществе существуют естественные и социальные отличия между людьми, определяющие их разные способности к управлению и влиянию на общественно-политические процессы. Наличие политических элит в обществах всего мира возможно объяснить тем, что общество как сложноорганизованная система нуждается в упорядочении всех отношений и действий, происходящих внутри него. Таким образом, люди, обладающие специальными знаниями, опытом и управленческими навыками, берут власть в свои руки, и, как следствие, общество делится на управляющих и управляемых.

Политическая элита играет важнейшую роль в современных реалиях. Эффективность проводимой политики, стабилизация внутренней обстановки страны зависят прежде всего от деятельности политической верхушки, так как именно она задает темп и ход развития государства. Для России это наиболее актуально в связи с необходимостью дальнейшего укрепления позиций на мировой арене и сохранения внутривнутриполитической стабильности. Как показывает мировой опыт, главным образом политическая элита выступает инициатором модернизации страны, и Россия не является исключением.

Политическая элита – внутренне сплоченная, составляющая меньшинство социальная общность, являющаяся субъектом подготовки и принятия (или влияния на принятие / непринятие) важнейших стратегических решений и обладающая необходимым для этого ресурсным потенциалом. Это определение или весьма похожее на него является сейчас стандартом при изучении элит.

Свои специфические характеристики современная политическая элита России получила благодаря своим историческим корням, поэтому для понимания ее механизмов и принципов, необходимо знать предпосылки ее формирования.

«Табель о рангах» Петра I заложила нормативную базу для существования российского чиновничества, создавался устойчивый механизм обеспечения страны профессиональными и открытыми политическими кадрами. Жалованные грамоты Екатерины II завершили образование российских сословий, которые формирова-

лись с возникновением Московского государства. Российские сословия и чиновничество являются историческими корнями советской номенклатуры.

Формирование нового «правлящего класса», получившего название «номенклатура» началось с приходом большевиков к власти. И. В. Сталин превратил деятельность номенклатуры в бюрократическую рутину правящего аппарата.

Демократические преобразования в России привели к серьезным изменениям в структуре властвующей элиты: исчезли искусственные связи и отношения, обеспечивающиеся правящей партией.

Современная российская политическая элита – это сложно структурированная и внутренне дифференцированная группа людей, в чьих руках инструменты политической власти.

Формирование новой политической элиты России началось с конца 1990 гг. Она претерпела значительные изменения. Во-первых, при Б. Н. Ельцине произошло «омолаживание» элиты. Во-вторых, повысилось образование ее состава. Большая часть людей из окружения президента имели ученую степень. В-третьих, Б. Ельцин окружал себя молодыми, образованными политологами, экономистами, юристами. И в конечном итоге, ельцинская верхушка считалась менее схожей с прежней номенклатурой по происхождению.

На первый взгляд, произошло обновление элиты, но не стоит забывать о преемственности элит. Согласно ей, с одной стороны, при любых даже самых радикальных политических изменениях старая элита не исчезает бесследно, зачастую она становится частью новой. Причинами этому могут послужить нехватка профессиональных кадров, наличие «перебежчиков», невозможность быстрой смены кадров. С другой стороны, может произойти преемственность норм, ценностей, традиций у старой элиты.

Наиболее наглядно преемственность старой и новой элит выражается в области распределения власти. Таким образом, О. Крыштановская считает, что в советский период управляющая верхушка была единой, а в процессе перестройки поделилась на 2 отряда: политическую и экономическую элиту. По сути, случилось переназначение власти внутри прежней партийно-государственной номенклатуры. Как следствие, создается впечатление о полном обновлении элиты.

За время своего нахождения у власти Б. Ельцин так и не смог объединить политическую «верхушку». В этот период происходили отставки и перестановки чиновников, занимающих высокие руководящие должности. Такие меры проводились в силу того, что Б. Ельцин сначала назначал людей на «близкие к нему места», а потом разочаровался в них. Для таких «выпавших из власти» чиновников был создан «государственный бизнес» – коммерческие организации, существовавшие за счет государственных ресурсов и имеющие более привлекательные привилегии, если сравнивать с частным бизнесом и т. д. Последние годы в качестве некой резервации выступает депутатская деятельность, которая обеспечивает необходимый почет всем бывшим чиновникам.

С распространением выборов вывод неугодных чиновников из состава элиты стал не таким уж и простым. Такие чиновники могли быть избраны в парламент или уйти в бизнес или др. и так же влиять на политическую обстановку страны посредством экономических или политических (например, создание партии) ресурсов.

Современный правящий класс получил название «путинская элита». Это связано с тем, что в 2000 г. В. В. Путин, придя к власти, занялся ликвидацией оши-

бок, которые были допущены до него, и которые привели к разрушению политической вертикали власти. В. Путин вернул федеральному центру значительный объем власти над регионами, расширил базу поддержки центра на местах и наметил пути для восстановления действия механизмов управления территориями, при этом, формально не нарушая демократических принципов. Была создана управляемая, упорядоченная система исполнительной власти. Если при Б. Ельцине власть рассредоточивалась, перемещаясь от центра к регионам, то при В. Путине власть снова стала возвращаться в центр. Меняется и кадровая ситуация: восстанавливается кадровый резерв, происходит укрепление государственной службы и появляется гарантия сохранения статуса при условии одобрения режима. Изменилось и настроение элиты: возрастает ее уверенность за счет доверия населения к президенту.

Политическая элита России представлена президентом, премьер-министром, членами правительства, депутатами Федерального собрания, судьями Конституционного, Верховного, Высшего арбитражного судов, аппаратом администрации Президента, членами Совета безопасности, полномочными представителями Президента в федеральных округах, главами властных структур в субъектах федерации, высшим дипломатическим и военным корпусом, некоторыми другими государственными должностями, руководством политических партий и крупных общественных объединений, другими влиятельными лицами.

Б. Ельцин окружил себя молодыми учеными, образованными политиками из города, экономистами и юристами. В «команде» В. Путина возрастает число людей, имеющих военное образование, что вызвало поддержку среди общества, что связано с репутацией военных как честных, ответственных и надежных профессионалов. Они выгодно отличались на фоне старой элиты, ассоциировавшейся с коррупцией, воровством и т. д.

Главными отличительными чертами путинской элиты в 2000 гг. стали снижение доли «интеллектуалов», имеющих ученую степень (при Б.Ельцине – 52,5%, при В.Путине – 20,9%), уменьшение и без того крайне низкого представительства женщин в элите (с 2,9% до 1,7%), «провинциализация» элиты и резкое увеличение числа военных, которых стали называть «силовиками» (представители вооруженных сил, федеральной службы безопасности, пограничных войск, министерства внутренних дел и т.д.).

Важной особенностью также является то, что в современной России собственность выступает источником политического влияния. Наиболее могущественной корпорацией является финансово-промышленные группы, в руках которых концентрируются огромные финансовые потоки, стратегически важные предприятия, и которые, находясь во властных структурах, могут влиять на процесс принятия важнейших политических решений.

Современная политическая элита России осуществляет контроль над важнейшими сферами общественной жизни, основными секторами экономики, информацией. На данном этапе своего существования политическая элита России интегрированная, меняющаяся и живет по определенным принципам, обладает привилегиями и распоряжается ресурсами потребления.

Возможно, сейчас российская политическая элита стоит на пороге перемен, будь то политические, экономические или социальные. От их реализации зависит будущее России, а также уровень жизни каждого гражданина. Важной представляется не столько проблема выбора вектора развития российской государственности, сколько механизм формирования команды государственных чиновников, менеджеров, способных и готовых провести необходимые реформы.

В последнее время имеет место критика нынешней российской власти, хотя социологические опросы (Всероссийского центра изучения общественного мнения) показывают высокий уровень поддержки (легитимности) Президента РФ. В результате в обществе наблюдаются две разнонаправленные тенденции: одобрение политики Президента со стороны населения при одновременной критике отдельных членов правительства, депутатов Государственной думы, а также глав органов местного самоуправления. Подобная двойственная оценка, возможно, говорит о следующем: отсутствует консолидация в органах власти; взаимодействие между органами федеральной и региональной власти недостаточно эффективно; коммуникация между населением и бюрократией носит пассивный характер. Вышеизложенные тенденции обостряются, учитывая факт вступления России в предвыборный цикл (выборы Президента РФ – 2018 г.).

Проанализировав современные источники, освещающие тему политической элиты России, можно сформулировать следующие выводы:

В современных политических процессах, происходящих в России, доминирующая роль остается за политической элитой. Именно она задает цели проводимой политики и развития общества, руководит политическим процессом.

Трансформация политических элит и характера политических отношений продолжается до сих пор.

Анализ основных характеристик современных отечественных политических элит позволяет утверждать, что процесс их формирования еще не завершился. Они не обладают относительной сплоченностью, целостностью и единством.

Таким образом, элита представляет собой социальную группу, занимающую особое (руководящее) положение в социальных институтах общества. Особенностью политической элиты является реальная возможность принимать или влиять на принятие общегосударственных решений. В то же время правящая элита, как и элита в целом, неоднородна: между ее различными группами постоянно идет борьба за преобладание. Современная российская элита сформировалась в значительной мере на основе прежней партийно-государственной номенклатуры.

Список литературы

1. Абрамова И. Е., Пономаренко Т. В. Российская политическая элита в контексте ее современного развития // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 5 (часть 4). С. 649-652.
2. Бухарин С. Н., Малков С. Ю. Эволюция элиты (материалы и исследования). М.: Академический проект, 2014. 281 с.
3. Ветренко И. А., Воронцова С. А., Понеделков А. В. О современном состоянии российской политической элиты и направления ее переформатирования // Вестник Омского университета. 2014. № 1. С. 174-180.
4. Воронцов С. А., Понеделков А. В. Россия 2017: роль и место федеральных и региональных элит [Текст] // Власть, 2017. № 1. С. 18-24.
5. Гаман-Голутвина О. В. Метафизика элитных трансформаций в России // Полис, 2012. № 4. С. 23-40.
6. Гаман-Голутвина О. В. Политические элиты России: Вехи истории эволюции. М.: Интеллект, 1998. 415 с.
7. Гаман-Голутвина О. В. Российские политические элиты: факторы эволюции // Элитизм в России: "за" и "против". Пермь, 2002. С. 92-113.
8. Зырянов С. Г., Понеделков А. В., Воронцов С. А. Проблемы модернизации современных российских элит // Социум и власть. 2014. №2. С. 133-138.
9. Имгрунт И. И. Роль политико-управленческих элит в модернизации российского общества: теоретические аспекты // Историческая и социально-образовательная мысль. 2013. №5. С. 190-193.

10. Крыштановская О.В. Анатомия российской элиты. М.: Захаров, 2004. 384 с.
11. Крючков В. А., Сквиков А. К., Титова О. Н. Политическая элита: теоретический аспект // *Фундаментальные исследования*. 2013. № 11 (часть 8). С. 1736-1740.
12. Левашов В. К. Реформы и кризисы: тридцать лет спустя // *Социологические исследования*. 2015. № 10. С. 31-38.
13. Нисневич Ю. А. Регенерация номенклатуры как правящего социального строя. М.: дом Высшей школы экономики, 2015. 54 с.
14. Понеделков А. В. Политическая элита России: современное состояние и перспективы модернизации // *Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС*. 2014. № 1. С. 161 – 166.
15. Понеделков А. В., Воронцов С. А., Гниденко И. В. Российские элиты в федеральном и региональном аспектах // *Известия Алтайского государственного университета*. 2014. № 4. Т. 1. – С. 290-294.
16. Ратленд П. Постсоветские элиты России // *Полис. Политические исследования*. 2016. № 3. С. 55-72.
17. Сидаков А. М. Динамика развития и рекрутирования российской политической элиты // *Вестник Адыгейского государственного университета*. 2011. № 4. С. 54-63.
18. Тимофеев А. А. Современная политическая элита России и наследие советской партийной номенклатуры // *Теории и проблемы политических исследований*. 2016. № 4. С. 45-51.
19. Ульяновченко К. М. Российская властно-политическая элита: специфика эволюции в постсоветский период // *Армия и общество*. 2014. № 2. – С. 1-9.
20. Усова Ю. В. Технологии позиционирования современной политической элиты // *Теория и практика общественного развития*. 2013. № 7. С. 163-165.
21. Шестопал Е. Б. Элиты и общество как политические акторы постсоветской России // *Социологические исследования*. 2016. № 5. С. 35-43.

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ФИНАНСОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО И РОЛЬ БАНКОВ В ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИИ

Алиева Ж.М.

доцент, кандидат экономических наук,
Грозненский государственный нефтяной технический
университет им. акад. М.Д. Миллионщикова, Россия, г. Грозный

В статье рассматривается роль и значение финансовых посредников в формировании и развитии эффективного финансового рынка. Выделены важнейшие функции финансовых посредников с точки зрения воздействия на экономическое развитие. Дана характеристика роли банков в системе финансового посредничества.

Ключевые слова: финансовое посредничество, банки, финансовый рынок, финансы, участники финансовых рынков.

Современное состояние финансово-банковской системы России требует необходимость к появлению на финансовом рынке новых финансовых компаний, что в итоге приводит к расширению рыночного предложения финансовых продуктов и услуг. В экономике всегда находятся субъекты, у которых имеются временные излишки денежных средств, и субъекты, у которых есть необходимость в дополнительных денежных средствах. Бесспорно, передача эта осуществляется за определенное вознаграждение и на определенный срок, а также на условиях возврата. Таким образом, экономические субъекты с избытком денежных средств могут передавать их своим заемщикам напрямую, а могут пользоваться услугами финансового посредника.

Финансовые посредники аккумулируют временно свободные средства субъектов финансового рынка и передают их тем, кто в них нуждается. Финансовые посредники являются главными участниками финансовых рынков, их деятельность сопряжена с огромным количеством рисков, с наличием безграничных перспектив. Однако, существуют события, которые оказывают прямое и косвенное воздействие на финансовое посредничество, это влияние зачастую не может быть предугадано участниками финансовых рынков и всегда имеет негативные и положительные стороны [2, с. 476].

Говоря о роли финансовых посредников в хозяйственной системе необходимо обратить внимание на то, что взаимодействие заемщика с большим количеством различных инвесторов связано с очень большими издержками на заключение сделок. В итоге привлекаемые средства оказываются неэффективными и слишком дорогими. При этом с каждым вкладчиком продельвается огромная работа и возникает необходимость создания специальной структуры, которая будет направлена на решение в случае возникновения конфликтов и проблем. В привлечении финансовых посредников нуждаются субъекты с временно свободными денежными средствами, так как им необходимо потратить какое-то время и силы для того, чтобы найти подходящего и выгодного заемщика или наоборот.

Если посмотреть на роль финансовых посредников с точки зрения воздействия на экономическое развитие, можно выделить три важнейшие функции:

1) снижение транзакционных издержек делает финансовые ресурсы более доступными и существенно расширяет количество реализуемых инвестиционных проектов;

2) в процессе выбора объекта инвестирования производится профессиональная оценка и отбор наиболее перспективных и прибыльных направлений, временно свободные ресурсы направляются именно в них;

3) возможность распределения и снижения рисков увеличивает поток средств, направляемых в долгосрочные и более рискованные проекты [1, с. 41].

Банки, как кредитные организации, основными видами деятельности которых является привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц и размещение привлеченных таким образом средств от своего имени и за свой счет, выступают, по существу, в роли финансовых посредников между теми, кто тратит меньше, чем зарабатывает, и в связи с этим хранит свои временно не востребованные средства в банках, и теми, кто испытывает недостаток в денежных средствах, т.е. теми, у кого расходы превышают их доходы.

Банки, выполняя функцию финансовых посредников, способствуют тому, чтобы сделать сбережения одних доступными для других – тех, кто имеет варианты эффективного инвестирования средств. Одной из причин, почему именно банки стали выполнять роль финансовых посредников, является то, что банки специализируются на оценке кредитоспособности юридических и физических лиц. Человек, помещающий деньги на счет в банк, фактически дает их банку в займы. Банк, в свою очередь, дает эти деньги в займы другим людям, которые ничего не знают о первоначальном владельце денег. Владелец счета в банке, таким образом, доверяет свои деньги именно банку, основываясь на уверенности в том, что банк сохранит его деньги и гарантированно возвратит их ему. Способность банка возвращать вкладчикам их деньги базируется на умении банков тщательно оценивать и контролировать платежеспособность заемщиков. В этом смысле в значительной мере услуги банка – это услуги по оценке кредитов. Люди, кладущие деньги в банк, предпочитают иметь должником сам банк, а не тех людей или те предприятия, которые непосредственно нуждаются в денежных средствах. Люди исходят из того, что, передоверяя работу с заемщиками банку, они избегают тех затрат и трудностей, с которыми неизбежно столкнулись бы в случае необходимости самостоятельно оценивать реальность финансируемых за счет их денег проектов и обеспечивать контроль за их использованием заемщиком [3, с. 167].

Банки, выполняя функцию финансовых посредников, играют большую роль в эффективном инвестировании средств и способствуют тому, чтобы сделать сбережения одних доступными для тех, кто в них нуждается. По сути, банк использует денежные средства своих вкладчиков для кредитования заемщиков.

Как правило, заемщикам денежные средства нужны на более длительное время, а кредиторы не всегда готовы предоставить их на такой срок. Наличие посредников же позволяет трансформировать эту ситуацию и восполнить разрыв. Так как аккумулируются большие суммы от множества клиентов, то у финансовых посредников появляется возможность удовлетворять спрос на крупные кредиты для заемщиков.

Рынок финансового посредничества в первую очередь полезен для тех, кто ищет средства, что дает возможность брать займы на приемлемых условиях. Финансовые посредники собирают данные о заемщиках, определяют уровень надежности и предлагают соответственный уровень процентной ставки. Таким

образом, наличие финансовых посредников позволяет снизить риск для первичных кредиторов.

В тоже время, институт финансовых посредников не совсем совершенен, к нему предъявляются немало претензий. Поэтому на современном этапе развития экономики России вопросам развития современного финансового посредничества уделяется большое внимание, от их работы зависит множество факторов: размер дохода, привлечение клиентов, выход на новый рынок банковских услуг и прочее.

Таким образом, финансовые посредники играют важную роль в эффективном формировании финансового рынка, т.к. обеспечивают функционирование системы с низким уровнем риска, с надежной системой контроля надлежащим финансовым обеспечением.

Список литературы

1. Бекарева С.В., Гетманова А.В. Система финансовых посредников. Учебно- методический комплекс / Новосиб. гос. ун-т., экон. ф-т. – Новосибирск : НГУ, 2015. – 160 с.
2. Подлинных Д. А. Финансовое посредничество в России: кризисный период // Молодой ученый. – 2015. – №12. – С. 475-478.
3. Соколова О.В. Финансы, деньги, кредит; Учебник / Под ред. О.В. Соколовой. – М.: Юристъ, 2000 –784 с.

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анохина С.А.

студентка направления подготовки «Экономика»,
Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации, Россия, г. Калуга

Лаврухина Н.В.

заведующая кафедрой финансового менеджмента, к.э.н., доцент,
Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации, Россия, г. Калуга

В условиях недостаточной доходности предприятий и высокой стоимости инвестиционных кредитных ресурсов существенно возрастает роль амортизации, так как она становится основным источником инвестиций, генерируемых производственно-хозяйственной деятельностью самого предприятия. В статье рассмотрены основные направления оптимизации амортизационной политики предприятий, обоснован выбор критериев оптимизации в зависимости от поставленной финансово-экономической задачи.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, реновация, эффективность, критерий оптимизации.

В условиях ограниченных финансовых ресурсов амортизационные отчисления, формирующие денежный амортизационный фонд предприятий, становятся одним из эффективных источников финансирования деятельности предприятия и инструментом оптимизации процесса реновации его основных фондов.

Весьма актуальной в настоящее время становится разработка эффективного амортизационно-реновационного механизма и амортизационной политики предприятия.

Под амортизационной политикой понимается политика предприятия в отношении формирования и целевого использования амортизационных фондов, применяемых методов начисления амортизации для целей бухгалтерского и налогового учета, проведения политики переоценки основных фондов [1, с. 265].

Нарушение процесса реновации основных фондов является одной из основных причин их низкого технического уровня, следствием которого является неконкурентоспособность производимой продукции и предприятий.

Амортизационная политика, являясь составной частью учетной политики предприятия для целей бухгалтерского и налогового учета, имеет более сложное целевое назначение, связанное с управлением размерами и целевым использованием амортизационного фонда, налоговой нагрузкой предприятия по налогу на прибыль и налогу на имущество, процессом формирования собственных финансовых источников.

Указанные обстоятельства подтверждают значимость анализа и постоянного совершенствования амортизационной политики предприятия, актуальность ее оптимизации по обоснованному критерию.

Действующее законодательство позволяет проводить оптимизацию амортизационной политики, определяя так называемые переменные «варьируемые» параметры, т.е. параметры, которые выбирает предприятие.

К переменным (варьируемым) параметрам амортизационной политики предприятия относятся:

1. Методы начисления амортизации для целей бухгалтерского учета основных средств. Предприятие может самостоятельно выбрать один из четырех методов – метод линейной равномерной амортизации, метод суммы числе лет полезного использования объекта, метод уменьшаемого остатка и метод единиц продукции. При использовании каждого из перечисленных методов сумма амортизации, остаточная стоимость объекта и налог на имущество будут различны.

2. Методы начисления амортизации для целей налогового учета основных средств. Предприятие может самостоятельно выбрать один из двух методов, определенных Налоговым кодексом РФ – метод линейной равномерной амортизации или нелинейный метод. При использовании каждого из перечисленных методов сумма амортизации, себестоимость производства продукции и налог на прибыль будут различны.

3. Проведение переоценок основных средств. В настоящее время предприятие самостоятельно определяет необходимость и целесообразность проведения переоценки основных средств по тем или иным объектам. Во внимание принимаются следующие обстоятельства – изменение рыночной стоимости объекта по отношению к балансовой, изменение в связи с этим сумм амортизационных отчислений, изменение налога на прибыль и налога на имущество, затраты на проведение переоценки. Результаты переоценки отражаются в бухгалтерском и налоговом учете по состоянию на первое число финансового года.

4. Применение повышающих коэффициентов или при постановке на учет новых основных фондов назначать им меньший срок полезного использования в пределах амортизационной группы.

5. Отнесение амортизационных отчислений к так называемым неденежным затратам предприятия, и формирование амортизационного фонда по остаточному принципу, т.е. после возмещения всех денежных затрат и уплаты налогов.

Следует понимать, что дополнительно начисленные амортизационные отчисления приравниваются к налоговой льготе предприятия, так как на величину дополнительно начисленной амортизации увеличивается амортизационный фонд, а чистая прибыль уменьшается, уменьшается налог на прибыль, увеличиваются собственные источники финансовых ресурсов.

При проведении оптимизации амортизационной политики финансовому менеджеру следует иметь в виду, что амортизационный фонд предприятия формируется по остаточному принципу, после возмещения всех денежных расходов предприятия и в случае убыточной деятельности предприятия, покрытие убытков будет осуществляться в первую очередь за счет средств амортизационного фонда и, несмотря на начисленную в себестоимость продукции амортизацию, формирование денежного амортизационного фонда в полном объеме в этом случае осуществляться не будет [2, с. 76].

Так как выбранные методы начисления амортизации изменяют соотношение амортизации и чистой прибыли в течение всего амортизационного периода времени, то целесообразно использовать для анализа суммарную стоимость дисконтированного денежного потока с учетом влияния ставки дисконтирования по формуле:

$$S_{д} = \sum_{i=1}^n [((A_{\max} - A_i) \times (1 - H_{np} / 100) + A_i) / (1 + r)^i],$$

где $S_{д}$ – суммарная величина дисконтированного денежного потока; A_{\max} – максимальная величина амортизационных отчислений за один месяц при любом методе начисления амортизации; A_i – величина начисленных амортизационных отчислений за i -й месяц, $i=1, \dots, n$; n – срок полезного использования амортизируемого имущества; H_{np} – ставка налога на прибыль; r – ставка дисконта [3, с.105].

Выбор критерия оптимизации амортизационной политики зависит поставленной финансово-экономической задачи.

Если поставлена задача максимизации амортизационного фонда, то методы начисления амортизации выбираются исходя из критерия – максимальное значение дисконтированного амортизационного фонда за определенный период времени.

Если задача – снижение налоговой нагрузки предприятия, то критерием оптимизации будет минимальное значение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и налогу на имущество.

Если речь идет о максимизации собственных источников финансирования, то соответственно критерий оптимизации – максимальное значение собственных источников финансирования.

Практика показала, что немногие предприятия смогли воспользоваться новыми возможностями оптимизации амортизационной политики, снижения на этой основе налоговой нагрузки предприятия и увеличения собственных источников финансовых ресурсов.

Список литературы

1. Лаврухина Н.В. Совершенствование амортизационной политики промышленного предприятия в современных условиях // Вестник МГТУ им. Н.Э.Баумана, серия Машиностроение, спец. выпуск «Актуальные проблемы управления машиностроительным предприятием», 2011 г. С. 264-269.
2. Лаврухина Н.В. Алгоритм выбора оптимального метода начисления амортизации // Экономика. Теория и практика. Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. – Саратов, 2014. С. 74-78.

3. Размахова А.В. Стоимость, как важнейший оценочный показатель эффективности развития бизнеса // Теория и практика общественного развития. № 12. 2013. С. 102-108.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА, КАПИТАЛА И ДРУГИХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. СПЕЦИФИКА ИНФОРМАЦИИ

Батожаргалов Б.Б.

магистрант экономического факультета,
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Россия, г. Москва

В данной работе анализируется производительность труда, капитала и других факторов производства, таких как предпринимательские способности, информация и инновации. Кроме того, исследуется вопрос специфики информации как фактора производства.

Ключевые слова: факторы производства, производительность труда, предпринимательские способности, информация, инновации.

Введение

Актуальность исследования обусловлена необходимостью более глубокого понимания специфики каждого фактора производства и его вклада в общую производительность, а также для понимания методики оценки данного вклада. Кроме того, с развитием информационно-коммуникативных технологий, роль информации как фактора производства растет и трансформирует сам процесс производства.

Целью данного исследования является анализ понятий шести факторов производства, раскрытие их специфических свойств и производительности. В дополнение, в данной работе делается акцент на специфические свойства информации как фактора производства.

Для решения поставленной цели решается *ряд задач*. Во-первых, проанализировать понятия шести факторов производства. Во-вторых, проанализировать понятие производительности вообще и понятие производительности факторов производства. В-третьих, проанализировать специфику информации как фактора производства.

Производительность труда, капитала и других факторов

Рассмотрим производительность труда, капитала и других факторов производства. Традиционно выделяют следующие *факторы производства*:

Труд – целесообразная, сознательная деятельность человека, направленная на удовлетворение потребностей индивида и общества. В процессе этой деятельности человек при помощи орудий труда осваивает, изменяет и приспособливает к своим целям предметы природы, использует механические, физические и химические свойства предметов и явлений природы и заставляет их взаимно влиять друг на друга для достижения заранее намеченной цели. Необходим постоянный рост производительности труда, сопряженный с ростом заработной платы. Стоит заметить, что в России рост заработной платы опережает рост производительности труда (например, в 2013 – на 5%). Данная ситуация вредна для экономики, поскольку приводит к снижению конкурентоспособности продукции [1, с. 76].

Капитал – совокупность имущества, используемого для получения прибыли. Направление активов в сферу производства или оказания услуг с целью извлечения прибыли называют также капиталовложениями или инвестициями.

Земля – это естественные (природные) ресурсы, необходимые для существования человеческого общества и используемые в хозяйстве. Значимость земли как фактора производства была впервые подмечена еще французскими физиократами, по мнению которых, земля является единственным полноценным производительным ресурсом и труд на земле – единственная структурная составляющая общественного богатства [2, с. 135].

Предпринимательские способности – это фактор, связывающий воедино остальные ресурсы производства, экономический ресурс, в состав которого следует включать предпринимателей, предпринимательскую инфраструктуру, а также предпринимательскую этику и культуру. В свою очередь, к предпринимателям относятся прежде всего владельцы компаний, менеджеры, не являющиеся их собственниками, а также организаторы бизнеса, сочетающие в одном лице владельцев и управляющих.

Информация – ресурс, используемый в экономических процессах. Информация, овесящаяся во всех компонентах системы производительных сил общества, выступает составным элементом всех моментов процесса труда – и предметом труда, и средством труда, и составной частью живого труда. Многофункциональность информации и возможность её быстрого перевоплощения из одних моментов процесса труда в другие обеспечивают данной производительной силе одну из ведущих ролей в развитии системы производительных сил современного общества.

Помимо данных факторов производства также выделяют *инновации как фактор производства*.

Инновации – это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Примером инновации является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем.

Под **производительностью** в политической экономии понимается среднее количество товаров и услуг, производимое одним работником (или определенным сочетанием труда, капитала, оборудования и сырья) за определенное время. Производительность может быть повышена усовершенствованием техники, улучшением обучения рабочей силы и другими мерами. *Производительность* – основной показатель здоровья экономики, и поэтому ее значение трудно переоценить.

Производительность труда – главный показатель жизненного уровня в стране. В самом деле, если страна не получает безвозмездной помощи из-за границы, то, по крайней мере на протяжении длительного периода времени, ее население может потреблять не более, чем оно производит. При известном уровне занятости количество продукции, потребляемой средним жителем страны, прямо зависит от количества производимой им продукции. Данный вывод подтверждается статистикой: богатые страны мира – это страны с высокой производительностью.

Средний доход в США в 1870 составлял около 1/7 сегодняшнего. Только рост производительности позволил жителям развитых стран достичь нынешнего высокого уровня благосостояния. На протяжении 19 в. производительность американского рабочего в среднем повышалась на 2% в год (и с годами нарастала как сложные проценты).

Небольшая разница в темпах роста производительности может привести к *колоссальным последствиям*, если она удерживается длительный период. Средние темпы роста производительности в Великобритании в течение полувека с 1879 (около 1,75% в год) были примерно на 0,5% ниже, чем в США. Но этой, казалось бы, незначительной разницы было достаточно, чтобы Великобритания сошла с первого места в мире на пятое, а США поменялись с ней местами.

Хотя *производительность труда* можно считать хорошим показателем способности экономики обеспечивать определенный уровень жизни населения, было бы неправильно видеть в ней адекватный показатель эффективности экономики в целом. На самом деле производительность труда не является полной мерой совокупного экономического эффекта.

Дело в том, что объем вырабатываемой продукции зависит не только от труда, но и от вида и количества открытых и добытых природных ресурсов, от количества и качества оборудования, от объема научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), направленных на усовершенствование этого оборудования, и т.д. Таким образом, *совокупная производительность* определяется не только вкладом рабочей силы, но и вкладами, связанными с количеством и качеством других факторов производства [3, с. 214].

Чтобы учесть вклад, вносимый в объем выработанной продукции улучшенным качеством того или иного фактора производства, вводится второе определение производительности: *совокупную производительность производственных факторов*. Для определения совокупной производительности сначала выявляют количественные и качественные влияния различных факторов производства.

Статистическими методами оценивают, какую часть объема продукции, выработанной в стране, можно приписать простому увеличению того или иного фактора производства – увеличению количества работников, числа заводов и оборудования и т.д. То, что остается после вычитания этих приростов, и есть *истинный прирост производительности*, т.е. способности экономики вырабатывать продукцию при неизменном объеме вводимых ресурсов. Таким образом, производительность есть *мера эффективности использования ресурсов* – рабочей силы, интеллекта, капитала, природного сырья и т.п.

Вычисление производительности труда и совокупной производительности факторов производства – *два основных способа оценки производительности*, и почти все имеющиеся данные относятся либо к одному, либо к другому из них.

Остается еще один важный момент, который необходимо иметь в виду, когда речь идет о производительности труда и совокупной производительности факторов производства, – это *необходимость учитывать различия в ценности денег в разное время и в разных местах*. В тех случаях, когда валовой национальный продукт берется в денежном выражении, например, долларом, при вычислении производительности труда и производства в него необходимо вносить *поправку на инфляцию*.

Специфика информации как фактора производства

Важнейшим фактором современного постиндустриального производства становится *информационный фактор*.

Обладание информацией – очень важное условие функционирования предприятий в рыночной экономике. В условиях развивающегося научно-технического прогресса рыночные структуры не могут успешно функционировать, не будучи информированными. Производители и потребители должны обладать надлежащей, полной, доброкачественной информацией. Ее отсутствие губительно.

Информационные технологии, обеспечивая высокую скорость передачи и обработки данных, повышают производительность труда и делают их незаменимым инструментом для менеджмента, позволяя принимать оперативные и оптимальные решения.

Информационная база и развитый рынок информации являются чрезвычайно важными факторами, обеспечивающими возможности потребительского выбора и потребительских предпочтений.

Без развитой информационной системы эффективное функционирование предпринимательских структур в современных условиях практически невозможно. Обладание информацией является важнейшим фактором успеха. По оценкам специалистов, *эффективное решение* предполагает 90% информации и 10% вдохновения.

В западных странах уже более двух десятилетий информационная деятельность «вовлечена» в рыночные отношения в качестве одного из важнейших элементов рыночной инфраструктуры.

Что касается России, в настоящее время коммерческая информационная деятельность в России в значительной мере не только покрывает затраты по распространению информации и генерации баз данных, но и становится прибыльной.

Выводы

Итак, *производительность труда* можно считать хорошим показателем способности экономики обеспечивать определенный уровень жизни населения, но производительность данного фактора производства не является полной мерой совокупного экономического эффекта.

Совокупная производительность определяется не только вкладом рабочей силы, но и вкладами, связанными с количеством и качеством других факторов производства (от вида и количества открытых и добытых природных ресурсов, от количества и качества оборудования, от объема научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), направленных на усовершенствование этого оборудования и т.д.).

Практическим выводом служит вывод о том, что необходимо *качественное улучшение факторов производства* для повышения общей производительности, поэтому роль государства не обязательно должна ограничиваться участием в регулировании рынка труда. Например, государство может влиять на политику сбережений на предприятиях, может стимулировать их сокращать вредные выбросы производства, улучшая тем самым условия труда на производстве.

Что касается *информации как фактора производства*, то для преодоления замкнутости необходимо активизировать *интеграционные процессы*, связанные с объединением информационных систем, включением их в Интернет.

В развитых экономических системах информационный фактор важен не только при определении предпочтительности того или другого продукта, но и для *расчета эффективности* различных вариантов приложения капитала, выбора наилучшего из вариантов.

Отсутствие информации, неточность или относительность информации обуславливают угрозу потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате производственной и финансовой деятельности.

Список литературы

1. Ефремова А.А., Солонинчик К. Факторы и пути повышения производительности труда // Инновационная наука. 2015. №6. С. 76-80.

2. Кулькова Е.И. Земля как фактор производства // Новая наука: опыт, традиции, инновации. 2016. №6-1 (89). С. 135-137.

3. Тимарсуев М.В. Анализ методологических подходов к оценке производительности труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса. 2015. №2 (31). С. 213-218.

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ И ИХ МЕСТО В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Гаврилин А.В.

доцент департамента Финансовых рынков и банков, канд. эконом. наук,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

Синицына Д.Д.

студентка, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

В статье рассмотрены подходы к определению банковских инноваций, эволюция банковских технологий с точки зрения этапов формирования во взаимосвязи с техническим прогрессом.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковские инновации, банковские продукты, инновационные банковские технологии.

Услуги современного коммерческого банка постоянно совершенствуются и развиваются. Нововведения в банковской сфере основаны не только на технических или технологических разработках, но и на включении уникальных методов организации работы на рынке, предложении новых продуктов и услуг, а также финансовых инструментов. Соответственно, их характерными чертами становятся – высокий технологический уровень и совершенно новые потребительские качества банковского продукта и услуги.

В масштабах экономики страны в целом, банковский сектор предстает в качестве главной базы образования системы финансирования процесса модернизации.

Впервые понятие «банковская инновация» появилось лишь в конце XX века, с началом массового изучения технической стороны организации процессов. В российском законодательстве данное понятие не прописано и не имеет четкого научного определения. В научной литературе понятие можно рассматривать как в узком, так и широком смыслах. В связи с этим, было рассмотрено несколько подходов, дающих наиболее полную трактовку.

Так, О.И. Лаврушин определяет банковскую инновацию, как «совокупность новых банковских продуктов и услуг или синтетическое понятие о цели и результате деятельности банка в сфере новых технологий, направленных на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений, содействующих клиентам в получении прибыли» [6].

С точки зрения Е.Ю. Поповой, банковская инновация является конечным результатом инновационной деятельности банка, реализованного непосредственно в форме нового банковского продукта или операции [8].

А.В. Муравьева рассматривает понятие как совокупность принципиально новых банковских продуктов и услуг, через синтез деятельности банка в сфере новых технологий и процесса формирования необходимых условий для последующего нововведения [7].

По мнению, Л.В. Коха, инновации – это результат интеллектуального труда и технологических разработок, которые направлены на совершенствование деятельности кредитной организации [5].

Наконец, В.С. Викуловым предлагается следующее определение – «создание банковского продукта, обладающего более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с предлагаемым ранее, либо качественно нового продукта, способного удовлетворить неохваченные ранее потребности его потенциального покупателя, либо использование более совершенной технологии создания того же банковского продукта» [2].

Приведенные определения достаточно похожи. Однако, принимая во внимание определение «инноваций» в российском законодательстве, которое указывает не только на новизну товара или услуги, но и на использование новых процессов и организационных методов в деловой практике и при внешних связях [1], следует, что банковская инновация представляет собой результат инновационной деятельности банка, выраженный путем внедрения нововведения (например, нового или усовершенствованного банковского продукта или технологии для оптимизации банковских процессов) и способствующий значительному привлечению клиентов, удовлетворению их как действительных, так и неохваченных потребностей, и качественному увеличению эффективности деятельности банка в целом.

Следует заметить, что не каждое нововведение является инновацией. Это объясняется тем, что инновация всегда имеет положительный исход. Кроме того, обязательно наличие ряда свойств, таких как, определенная степень новизны, наличие определенного жизненного цикла, способность удовлетворить рыночный спрос и коммерческая реализуемость. Инновация является результатом успешного внедрения и использования нововведения.

Понятие инновационной технологии большинство исследователей отождествляют с понятием инновации, в силу похожего содержания, считая их синонимами. Инновационная технология рассматривается как драйвер или движущая сила, потому как технология всегда адаптируется, по сути, являясь практическим применением нововведений. Например, технология мобильного банкинга предлагает несколько банковских услуг – перевод денежных средств, запрос баланса, оплата сторонних сервисов и услуг и др. Необходимо рассматривать банковскую инновацию и технологию через их неразрывную связь, как систему инноваций, обладающей эмерджентными свойствами.

Конкретная формулировка термина «банковская технология» в научной и профессиональной литературе встречается редко. Например, А.В. Тютюнник идентифицирует, как «совокупность новейших подходов, методов, средств реализации и обеспечения банковских бизнес-процессов» [9].

Нельзя не согласиться с определением, указанным М.В. Дубининым: банковские технологии являются совокупностью различных телекоммуникационных, информационных технологий, компьютерных сетей, программных продуктов, внутренних процедур, моделей управления рисками и т.д., используемых в банках [3].

К внутреннему содержанию банковских технологий можно отнести процессы выпуска и обеспечения защиты банковских карт, шифрование конфиденциаль-

ных данных о клиентах, а также внутренней информации кредитной организации, методы работы с хранилищами данных, алгоритмы обработки банковских операций, технологии осуществления перевода денежных средств и др.

Безусловно, новые банковские технологии меняют традиционные формы оказания услуг коммерческими банками. В совокупности они предоставляют следующие возможности:

- лучше обслуживать клиентов и увеличивать доступ к продуктам и услугам;
- обеспечить более глубокое понимание процессов, начиная от управления рисками, заканчивая обслуживанием клиентов;
- повысить гибкость и скорость на рынке;
- усилить оперативность и контроль;
- преобразовать структуру затрат и т.д.

Исторически сложилось так, что банковская индустрия развивалась как вместе, так и в результате более широких политических, экономических, правовых, социальных и научно-технических сил. Инновации, основанные на технологиях, являются неотъемлемыми изменениями в банковской отрасли. Рассмотрим эволюцию формирования современной банковской системы в рамках технологического и научного прогресса, с целью более глубокого понимания влияния инновационных процессов на ее развитие. Предлагается соотнесение эволюционных периодов технического развития и становления в этом направлении банковского дела [4], представленное в таблице.

Таблица

Эволюция развития банковских технологий во взаимосвязи с научно-техническим прогрессом

Этап	Технология и техника	Банковские технологии
1	Классическая инженерная деятельность (17 в. – первая половина 20 в.)	Механизация и автоматизация офисов (18 в. – первая половина 20 в.)
2	Системотехническая деятельность (1940 – 1970 гг.)	Комплексная автоматизация (1950 – 1980 гг.)
3	Социотехническое проектирование (с 1970 г.)	Комплексное финансовое обслуживание (с 1980 г.)
4	Кибернетическая революция (с 1980 г.)	Дистанционное обслуживание клиентов (с 1990 г.)

Первый этап характеризует банковскую деятельность как совокупность предприятий, занимающихся исключительно банковскими операциями, и соответственно, этот ограниченный круг операций становится объектом банковских технологий. Инновационными на тот момент открытиями, стали – табуляторы, впоследствии счетные машины. Активно использовались телефонные сети для организации переговоров между сотрудниками банков и клиентами.

Второй этап связан с применением первых компьютерных технологий, что в существенной мере отразилось на развитии банковского сектора. Волна инноваций в банках продолжалась с 1950 по 1980-е гг. По мере развития информационных технологий банки приобретали средства автоматизации все более сложных задач. Теперь инновации оказывали влияние не только на внутренние процедуры, но и на организацию взаимодействия с клиентами.

По мере увеличения сложности и объема операций были созданы системы управления базами данных (СУБД).

Третий этап связан с предоставлением клиентам новых высокотехнологичных продуктов. Банковская отрасль становится активным потребителем новых технологий, опережая другие отрасли, такие как промышленное машиностроение или транспорт. Используемые расширения существенно уменьшали расходы, и одновременно увеличивали масштабы бизнеса и разнообразие предлагаемых продуктов. Теперь клиент может обслуживаться в любом офисе банка, в связи с организацией клиентских баз данных. Кроме того, активно развивались карточные технологии, каналы предоставления услуг, организовывалось повсеместное появление банкоматов, вводилась автоматизация скоринг-систем.

Современным периодом для банковских инновационных технологий становится использование дистанционного банковского обслуживания при работе с клиентами, что, в первую очередь, определено расширением покрытия сетью Интернет. Появление дистрибутивных возможностей организации бизнеса в системах «клиент-банк» для корпоративных клиентов, участие в межбанковских платежных системах, возможность перемещения розничных операций на аналогичные технологии привели к формированию новой модели архитектуры банка – «виртуальный банк». Она сочетает в себе глубокую аналитику, масштабируемые платформы на основе облачных вычислений и гибкие методы трансформации для достижения клиентоориентированности, эффективности, устойчивости и стабильности.

Изучение, систематизация и обобщение методологических основ и сложившейся практики по созданию инновационных банковских продуктов в Российской Федерации и за ее пределами были положены в основу определения стадий по созданию и дальнейшему продвижению инновационных технологий. Российский опыт разработки банковских инноваций опирается на мировую практику и банковское законодательство России. Необходимо понимать, что создание новых банковских продуктов и услуг – это процесс изменения стратегии банковской деятельности.

Воплощение разработок в реальность для коммерческих банков стало уже привычной деятельностью, которая подразумевает прохождение нескольких этапов. Рассмотрим последовательность, применимую при реализации нового банковского продукта.

Первый этап – сбор и обработка информации о состоянии рынка, проведение анализа данных о потенциальных потребностях клиентов в новых банковских продуктах и услугах и угрозах внешней среды. Чаще всего используются модели SWOT- и PEST-анализа.

Второй этап – подготовка инновационной стратегии коммерческого банка, содержания нового банковского продукта и технологии его включения на рынок услуг. На этом же этапе происходит оформление необходимых документов, разработка технологии банковских операций, профессиональная подготовка и квалификация специалистов кредитной организации, маркетинговые исследования по способам продвижения продукта, имитационное моделирование оценки качества инновации клиентами банка. В ходе процесса разработки задействуются:

- программное обеспечение – путем использования как внутренних, так и открытых сервисов, настраиваются и создаются приложения, способные обслуживать и обрабатывать большие и сложные объемы данных.
- финансовое моделирование – получение значимой информации для принятия решений, которые имеют реальные последствия для клиентов и банка, по-

строение прогностических моделей, которые имеют отношение к конкретным бизнес-центрам и учитывают рыночные переменные.

– инфраструктура – позволяет исследовать дизайн центров обработки данных, сети, хранилища, облачные вычисления, большие данные, обмен сообщениями приложений, базы данных, коммуникационные и рыночные данные и языки программного обеспечения.

– информационная безопасность – операции по контролю для быстрого обнаружения, анализа и реагирования на угрозы и кибер-риски.

Третий этап – осуществление реализации инновационной разработки, путем ее непосредственного продвижения и продажи клиентам, что включает в себя адекватный выбор политики ценообразования, поиск актуальных каналов продвижения, учет жизненного цикла банковского продукта (стадия внедрения, стадия зрелости, стадия спада). Оптимальность структуры продуктовой линейки банка достигается, при условии, что при хорошо функционирующих традиционных базовых рынках создаются условия и для образования рынков сбыта новых продуктов.

Четвертый этап – проведение анализа целесообразности выбранной инновационной стратегии и оценка конечных результатов внедрения инновационного продукта или услуги. Важно отметить, что на всех этапах необходимо наличие постоянного тесного контакта со всеми подразделениями банка при внедрении продукта и его дальнейшем продвижении на рынок.

Помимо этого, на рисунке представлен следующий алгоритм разработки и внедрения банковских инноваций на рынок для коммерческих банков, базирующийся на принципах банковского инжиниринга.

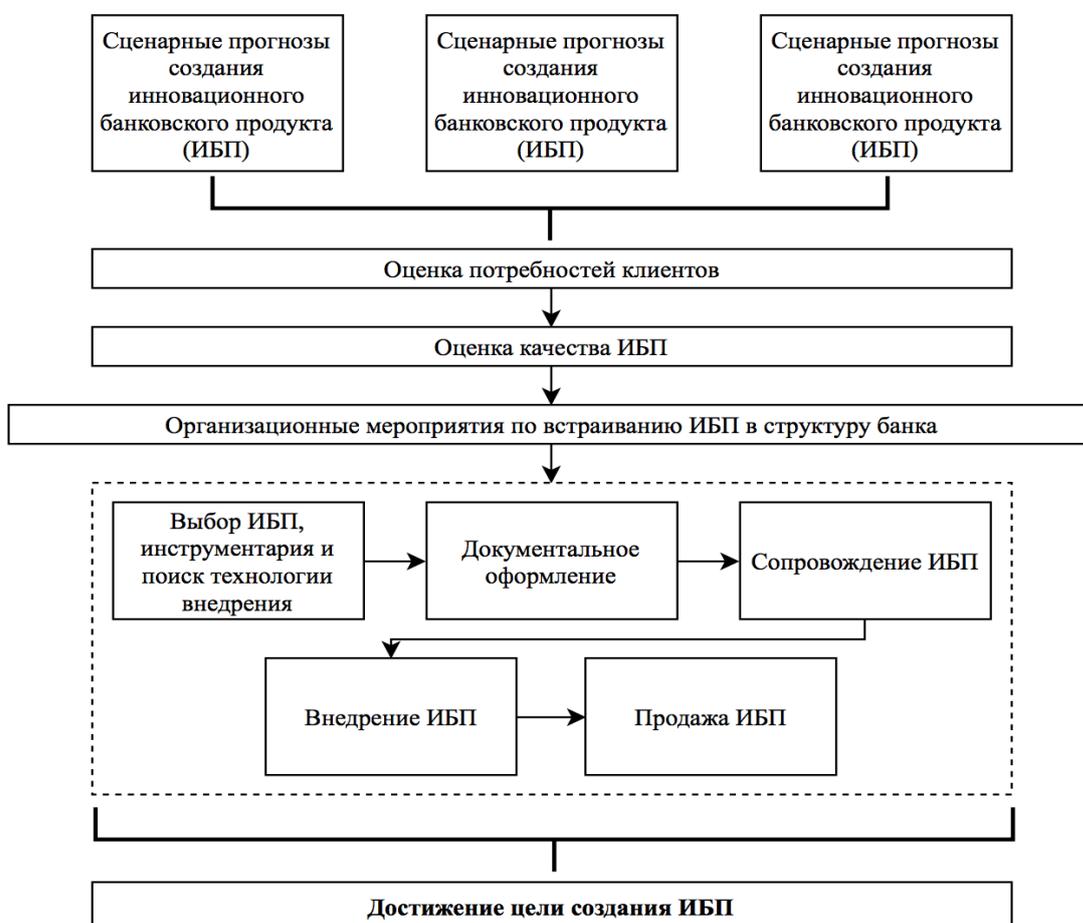


Рис. Алгоритм разработки и внедрения на рынок инновационных банковских продуктов

Именно банковский инжиниринг заключается в создании инновационных банковских технологий, и используется банками для перераспределения ресурсов, рисков, ликвидности, доходности и информации, согласно собственным интересам, потребностям клиентов и изменениям внешней и внутренней среды банка.

Несмотря на сложность конструирования, наиболее трудоемким процессом является именно внедрение продукта и согласование с технологией, в силу существования большого числа препятствий на пути воплощения идеи. Так, в связи с тем, что банковские услуги чаще всего создаются в качестве товарного знака, то многие инновационные продукты и услуги мгновенно копируются конкурентами и, соответственно, данный продукт или услуга теряет свою новизну и уникальность. Однако, в последнее время становится популярно патентование изобретений, с помощью которых можно получить исключительные права на новые банковские технологии, например, запатентованная платформа с открытой архитектурой для размещения розничных депозитов Deposit Solutions.

Помимо этого, разработка и внедрение новых технологий связаны с большими издержками, и затраты на них не всегда оправданы. Однако, если говорить о кризисных периодах, то большинство банков обычно сокращают затраты в данном направлении и в итоге теряют свою позицию на рынке.

В современных условиях глобализации, инновации представляют одно из ключевых требований к функционированию кредитных организаций, а также главным фактором ориентированности и лояльности клиентов. Отсутствие воплощения инновационных технологий приводит к негативным последствиям для банка – уменьшение количества клиентов, доходов и прибыли от осуществления банковской деятельности, общее сокращение его финансовой устойчивости.

За последние несколько лет на российском банковском рынке сложились определенные инновационные направления, включающие:

1. Применение отличных от стандартных способов предоставления услуг банком (востребованность электронного обслуживания над филиальной сетью; открытие опций дистанционного доступа, в частности, удаленное кредитование).
2. Создание и внедрение финансовых и организационных инструментов.
3. Подвижность определения этапов жизненного цикла инновационной деятельности участников банковской системы с учетом инновационной стратегии и политики банка.

Процесс реализации и распространения банковских инновационных технологий зависит от ряда факторов, в частности, системы регулирования, которая может включать законодательные запреты и ограничения отдельных видов деятельности, требования к достаточности капитала и т.п.

Важно учитывать, что в банковской сфере имеется значительный массив технологических инноваций, характерный именно для нее. Основное отличие выражается в том, что банковские инновации могут существовать и функционировать на специфическом рынке, а помимо продуктовых, процессных, маркетинговых, организационных технологий для кредитной организации характерна и рыночная инновация, создающая принципиально новый рынок банковских, в том числе финансовых, продуктов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 23.08.1996 N127-ФЗ (ред. от 02.11.2013) «О науке и государственной научно-технической политике.
2. Викулов, В.С. Инновационная деятельность кредитных организаций // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1.

3. Дубинин, М. В. Банковские технологии: сущность, история развития и перспективы // Финансы и кредит. – 2007. – №34. – С. 57-63.
4. Дубинин М.В. История развития банковских технологий в контексте научно-технического прогресса // Банковское дело. – №4. – 2009. – С. 121-128.
5. Кох Л.В. Эффективность инновационной деятельности банка: теория и методология: монография. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. – 2008. – С. 2.
6. Банковский менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. О. И. Лаврушина. – 4-е изд., стер. – М.: КноРус. – 2016. – С. 480.
7. Муравьева А.В. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика: монография – М. – 2005. – С. 12.
8. Попова Е.Ю. Применение инновационных технологий в дистанционном банковском обслуживании // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2013. – 5(76). – С. 169.
9. Тютюнник А.В. Реинжиниринг в кредитных организациях. Управленческая аналитическая разработка. 3-е изд. – М.: Издательская группа "БДЦ-пресс", 2003. С. 24.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ: СЛОЖИВШИЕСЯ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Гаськова Ю.И.

аспирант кафедры экономик и предприятия и предпринимательской деятельности,
Байкальский государственный университет, Россия, г. Иркутск

Рассматриваются основные особенности и сложившаяся структура промышленной отрасли Иркутской области как одного из лидирующих регионов по объему промышленного производства в Сибирском федеральном округе. Проведен обзор прогнозов развития данной отрасли (проект стратегии региона и публикации научных деятелей), предложена оценка тенденций на долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: промышленность, регион, развитие, прогноз.

Иркутская область относится является экономически развитым регионом, занявшим в 2016 г. среди территорий Сибирского федерального округа РФ четвертое место по объему обрабатывающих производств (показатель лидера – Красноярского края в 2 раза выше), четвертую позицию по добывающим производствам (показатель лидера – Кемеровской области выше в 1,67), вторую позицию по производству и распределению электроэнергии, газа и воды (первое место у Красноярского края).

История развития промышленности Иркутской области начиналась с Усть-Кутского солеваренного завода, который был основан Е. Хабаровым в 1639 г. Около 40 лет это предприятие было самым крупным и практически единственным в Сибири и на Дальнем Востоке производителем пищевой поваренной соли (позднее были основаны Илимский, Киренский и Усольский солеваренные заводы). С 1689 г. стала развиваться горнодобывающая промышленность с добычи слюды в бассейне Витима. С 1770-х гг. слюду стали добывать в бассейне Бирюсы, после и в районе реки Слюдянки. В эпоху СССР на основе этих месторождений были запущены мощные горно-добывающие предприятия, поставляющие слюду-сырец для нужд электротехнической и радиотехнической промышленности государства [5].

В настоящее время основными видами промышленности региона являются:

- добывающая: алюминиевая, нефтегазовая, горнодобывающая, лесная и др.;
- обрабатывающая: деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, нефтехимическая (резиновые и пластмассовые изделия), машиностроительная, пищевая и др.;

– производство и распределение электроэнергии газа и воды.

Структура представлена укрупненно и по видам экономической деятельности на рис. 1 и 2.

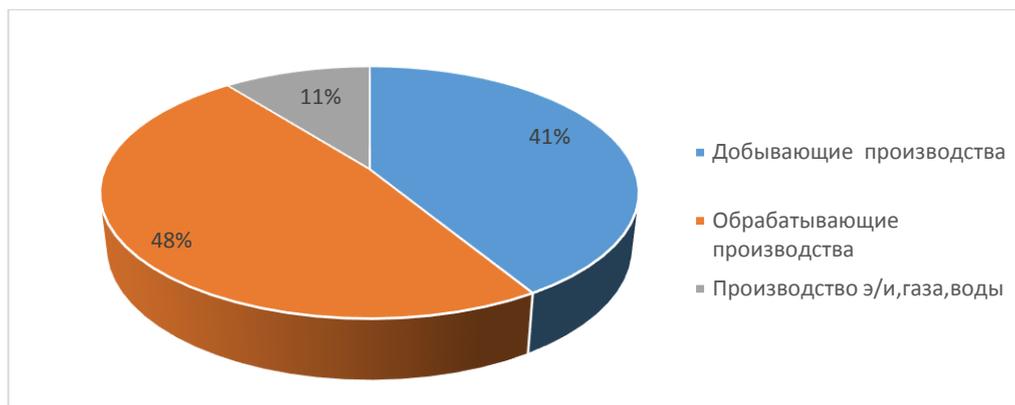


Рис. 1. Укрупненная структура промышленности Иркутской области в 2016 г. (составлено по данным Иркутскстата)

Существующий спектр видов промышленности сформировался благодаря богатым минерально-сырьевым ресурсам (нефть, газ, золото, уголь, железная руда, соли и т.д.). Кроме того, благодаря построенным гидроэлектростанциям (Иркутская, Братская, Усть-Илимская) сложился один из самых низких тарифов на электроэнергию в стране. Несмотря на то, что доля добыча топливно-энергетических полезных ископаемых преобладает над всеми остальными видами деятельности (33% в 2016 г.), но в целом обрабатывающая промышленность превышает добывающую за счет обработки древесины, металлургического и целлюлозно-бумажного производства, производство машин, оборудования и др.

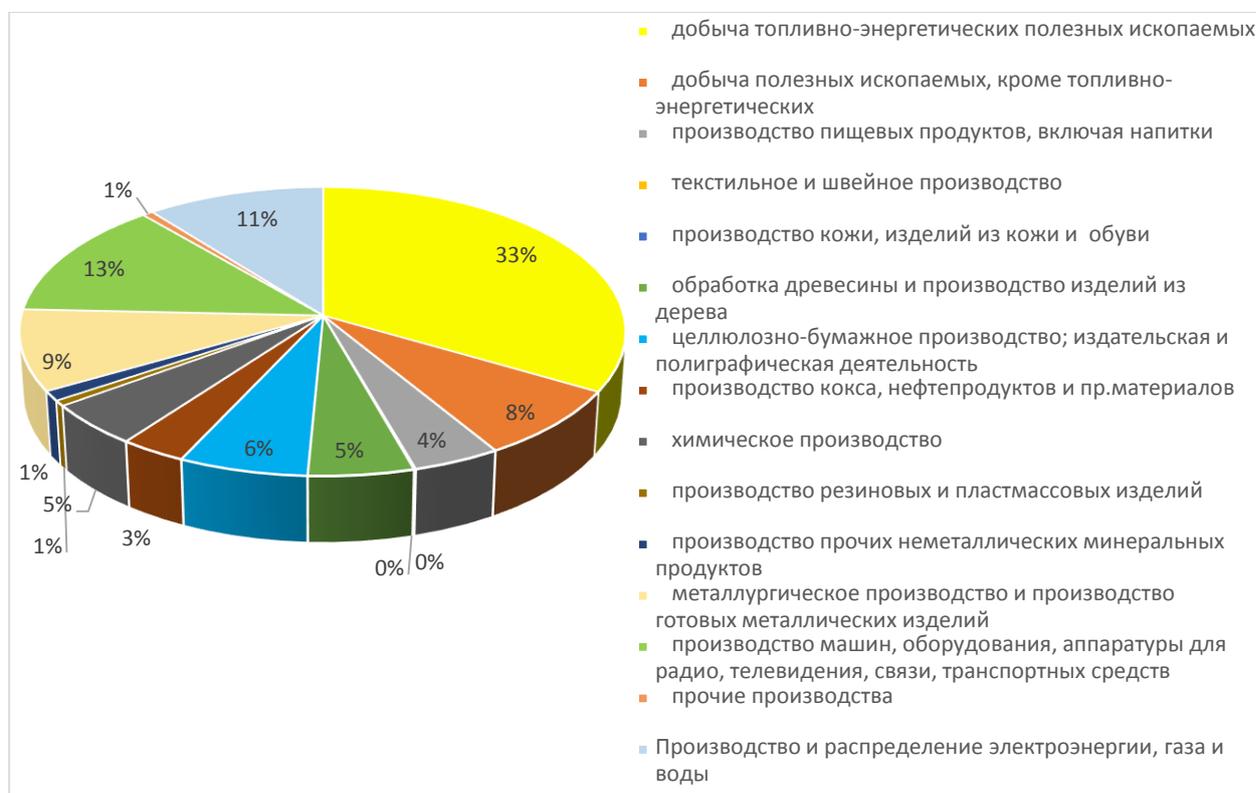


Рис. 2. Подробная структура промышленности Иркутской области по видам деятельности в 2016 г. (составлено автором по данным Иркутскстата)

В структуре промышленности РФ также преобладают обрабатывающие производства (по данным Росстата), но с большим перевесом (68%), и по отраслям лидирует добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, но с меньшей долей (19%), чем в Иркутской области.

За последние годы наблюдается постепенное увеличение объемов промышленного производства в основном за счет нефтегазового и лесного направлений (рис. 3), исключение – спады 1990-х гг. и 2009 г. в связи с общими экономическими кризисами в стране.

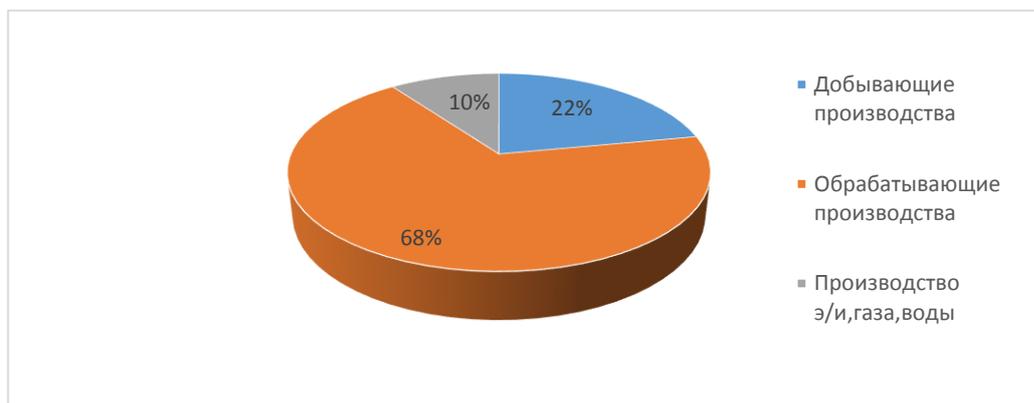


Рис. 3. Укрупненная структура промышленности РФ в 2016г. (составлено по данным Росстата) [3]

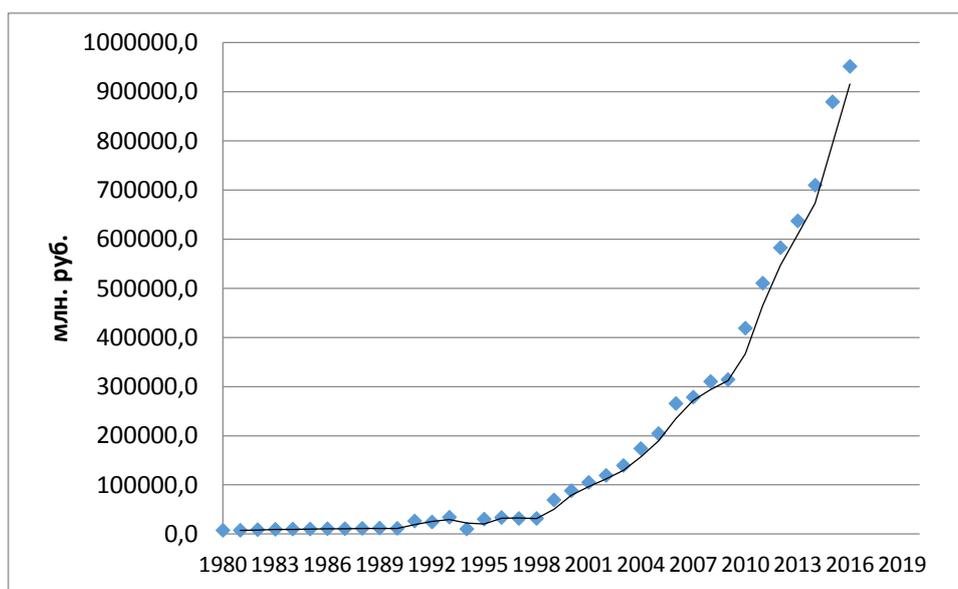


Рис. 4. Динамика промышленного производства в Иркутской области 1980-2016 гг. (составлено автором по данным Иркутскстата)

Сложившиеся тенденции необходимо закреплять и увеличивать долю обрабатывающих, особенно высокотехнологичных, производств. Рассмотрим перспективы развития промышленной отрасли Иркутской области на ближайшее десятилетие.

В проекте «Стратегии социально-экономического развития Иркутской области до 2030 г.», разработанным в 2016 г. и размещенным на сайте Правительства Иркутской области [4], говорится обозначена «цель региональной промышленной политики – формирование конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу разви-

тия». Задачи промышленной политики сводятся к модернизации производств и совершенствованию персонала отрасли с социальной и профессиональной позиций.

Основными принципами промышленной политики согласно документу являются:

- 1) использование кластерного подхода;
- 2) применение программно-целевого метода;
- 3) разработка мер стимулирования деятельности на разных уровнях;
- 4) интеграция науки, образования и промышленности и др. [4].

Кроме того, в документе сделан акцент на выделение опорных территории развития со своими специализациями (например, Саяно-Иркутская, Братская, Бодайбинская и т.п.), для которых будет создаваться или модернизироваться нужная инфраструктура. Отметим, что в проекте Стратегии социально-экономического развития Иркутской области до 2030 г. нет целевого обобщенного показателя развития всего промышленного комплекса региона, а только показатели по отраслевым комплексам, поэтому на основе данных документа нами проиллюстрирован прогноз динамики по некоторым отраслям промышленности (рис. 5).

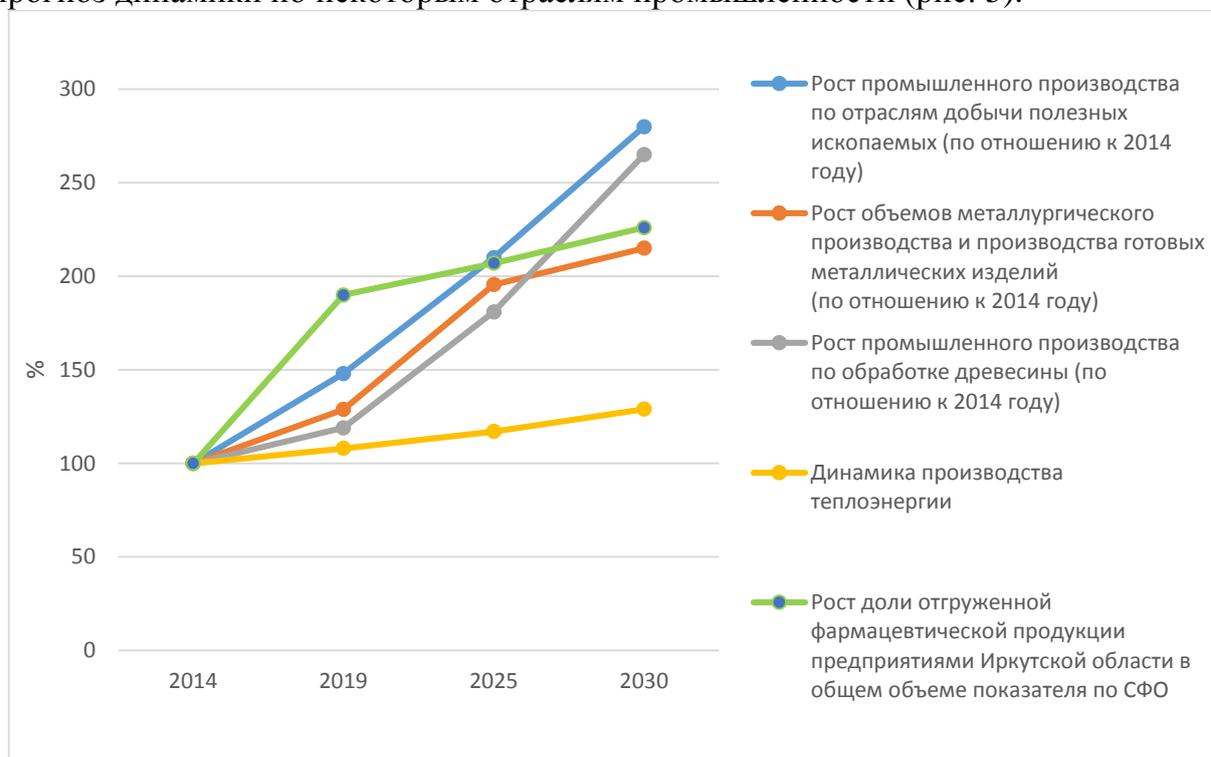


Рис. 5. Прогноз динамики по некоторым отраслям промышленности согласно проекту Стратегии социально-экономического развития Иркутской области до 2030 г. (составлено автором на основе данных документа)

Помимо стратегических документов, разработанных на уровне Правительства Иркутской области существуют варианты развития промышленности региона и у представителей науки, например, исследованием данного вопроса посвящены труды М.А. Винокурова, Суходолова А.П., М.А. Тараканова, Мелентьева Б.В., Самарухи В.И. и др.

Например, в работе Тараканова М.А., Гусевой М.М., Мелентьева Б.В. [6] приводится «прогноз показателей развития на 2016-2035 гг., где применен вариант классической межрегиональной межотраслевой модели [1] по 53-м отраслям и 20-ти районам с выделением всех субъектов СФО с учетом внешних условий и географических изменений экспортных рынков, а также связей с экономиками смеж-

ных территорий». Вычисления авторами проводились для Иркутской области в системе общероссийского прогноза по двум сценариям.

Нами спрогнозировано два варианта развития промышленного производства: инерционный – с учетом текущего тренда за последние годы и инвестиционный – с учетом повышения инвестиционной активности и развития новых и действующих производств (рис. 6) с помощью корреляционно-регрессионного анализа и функций прогнозирования в Excel. При моделировании автор опирался на статистику предыдущих лет (по данным Иркутскстата) и прогнозирования роста инвестиций в основной капитал, т. к., на наш взгляд, рост промышленного производства в первую очередь зависит от качественной инфраструктуры и современных основных фондов (прогноз по инвестиционному сценарию дан с учетом высоких темпов развития транспортной инфраструктуры, роста объема золотодобычи, фармацевтических производств, машиностроения при сохранении сложившихся темпов увеличения нефтегазового сектора).

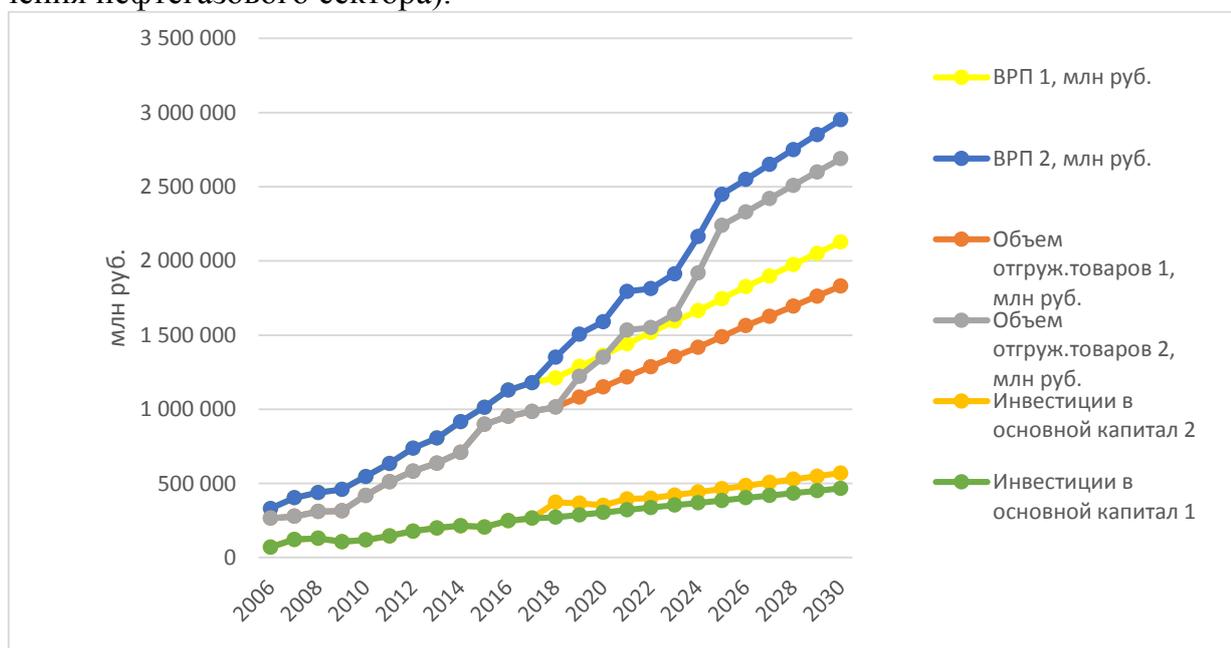


Рис. 6. Прогноз развития объема отгруженных товаров собственного промышленного производства и ВРП Иркутской области до 2030 г. (составлено автором)

Объем отгруженных товаров собств. производства, работ и услуг по инвестиционному сценарию на 57% превышает значение показателя инерционного сценария, ВРП – на 39 %, инвестиции – на 22%.

Таким образом, в работе проанализированы особенности промышленной отрасли Иркутской области – сложившаяся структура, тренд развития последних десятилетий, оценены перспективные направления, в т.ч. согласно проекту стратегии развития региона и трудов ученых, смоделирован авторский прогноз промышленного роста области до 2030 г.

Список литературы

1. Мелентьев Б.В., Ершов Ю.С., Алимбиева А.А. Методические рекомендации построения межрегионального межотраслевого финансового баланса «Платежи-доходы» / ИЭОПП СО РАН, Новосибирск, 2010.
2. Официальный сайт Иркутскстата URL: http://irkutskstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/irkutskstat/ru/statistics/enterprises/production/ (дата обращения: 06.03.2018)

3. Официальный сайт Росстата URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/# (дата обращения: 05.03.2018).

4. Проект закона Иркутской области «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Иркутской области на период до 2030 года» (постановление ЗС ИО № 47/42-ЗС от 15.02.2017). URL: http://irkobl.ru/sites/economy/socio-economic/project2030/index.php?sphrase_id=4659816 (дата обращения: 30.12.2017).

5. Винокуров М. А. Экономика Иркутской области: в 5 т. / М. А. Винокуров, А. П. Суходолов. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2008. – Т. 5. – 292 с.

6. Тараканов, М. А. Оценка долгосрочного экономического развития Иркутской области в системе общероссийского прогноза / М. А. Тараканов, М. М. Гусева, Б. В. Мелентьев // Проблемы прогнозирования. – 2016. – № 1. – С. 102-110.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОЙ И НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Гиленко А.С.

доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук,
Кисловодский гуманитарно-технический институт, Россия, г. Кисловодск

В статье рассмотрены основные направления бюджетной и налоговой политики, которые создают основу для укрепления доходной базы бюджетов, усиливают контроль за получением и использованием бюджетных средств и средств внебюджетных фондов, будут способствовать изменению ставок налогов и отчислений во внебюджетные фонды, уточнению налоговых льгот, расширению перечня налогоплательщиков и повышению эффективности бюджетной и налоговой политики на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: налоги, бюджетная и налоговая политика, контроль за использованием бюджетных средств, налогоплательщики и налоговые льготы.

Новый этап реализации бюджетной и налоговой политики направлен на повышение отдачи от государственных активов, собираемости налогов, эффективности бюджетных расходов, совершенствование администрирования доходов бюджетов, стабильное снижение бюджетного дефицита и уровня налоговой нагрузки для добросовестных налогоплательщиков. Такая политика должна способствовать развитию экономики, повышению результативности предварительного контроля по сравнению с последующим [4].

Основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики является налоговая система, которая способствует взаимосвязи общественных интересов с интересами организаций, предпринимателей и населения. С помощью налогов формируется значительная часть ресурсов государства, которая необходима для выполнения своих общественных и социальных потребностей, распределения доходов между населением. Государство широко использует налоговую политику в качестве регулятора воздействия на негативные явления рынка и экономическое развитие.

Применяя, предусмотренную законодательством, систему льгот и скидок, можно в больших объемах осуществлять финансирование расширенного воспроизводства, привлекать новые инвестиции (инвестиционная модель развития). Рациональное использование льгот и освобождений, поможет обеспечить дополнительное финансирование расширенного воспроизводства, а осуществление новых инвестиций за счет возврата налоговых платежей из бюджета – экономии на налогах.

Повышение инвестиционной привлекательности – одно из основных направлений экономической политики в прогнозный период. Принятый закон о федеральном бюджете на 2018-2020 годы включает основные направления реализации бюджетной и налоговой политики и предусматривает стимулирование экономического роста, увеличение доходов населения, четкое и эффективное распределение межбюджетных трансфертов, совершенствование методик для выравнивания бюджетной обеспеченности и сбалансированности бюджета [4].

Основными целями при разработке основных направлений налоговой политики являлись обеспечение стабильного развития российской экономики, а также улучшение финансового положения граждан России. С 2018 года изменилось соотношение ставок налога на прибыль, зачисляемого в федеральный бюджет в размере 3 процентов и в бюджеты субъектов Российской Федерации – 17 процентов. Полученные дополнительные доходы федерального бюджета будут направлены на поддержку наименее обеспеченных регионов. Утвержденный бюджет на 2018-2020 годы предусматривает увеличение его доходов за счет ежегодного поступления дивидендов от акций госкомпаний и банков. Дополнительные доходы предусмотрено получить от дальнейшего повышения акцизов на бензин. Доходы от приватизации государственных активов запланировано получить в размере 10 млрд рублей [5]. Увеличение доходов бюджетов предполагается осуществить при введении дополнительных налогов и снижения злоупотреблений налогоплательщиками. Это относится, например, к плательщикам сельскохозяйственного налога – компаниям с объемом выручки свыше 150 млн. рублей, а также организациям, находящимся на патентной системе налогообложения. Необходимо усилить контроль за неуплатой налогов лицами, сдающими недвижимость (объем нелегальных, неучтенных доходов владельцев недвижимости, сдающих дома, квартиры, дачные домики и другую недвижимость, по стране очень велик), что позволит получать дополнительные доходы в бюджет.

Налогам, влияющими на формирование доходной базы бюджетов, являются налоги на прибыль и на добавленную стоимость, с помощью которых определяется налоговое бремя на товаропроизводителей и поэтому они могут служить мощным рычагом стимулирования развития или сдерживания производства. Повышение ставки НДС (косвенного налога), как предлагают некоторые экономисты, неизбежно снизит реальные доходы населения [6]. Одновременно предлагается уменьшить ставки страховых взносов, что по мнению сторонников этой идеи, позволит не выводить заработные платы в тень и будет поддерживать внутренних производителей. Однако, на наш взгляд, уменьшение ставки страховых взносов окажет влияние на сокращение размера отчислений в государственные внебюджетные фонды. Снизятся отчисления работодателей и в Пенсионный фонд, зависимость доходов которого от бюджетных вложений возрастет.

В экономической литературе широко обсуждается порядок исчисления налога на доходы физических лиц. Предлагается несколько вариантов его расчета. Один из них – увеличение ставки налога в 2018-2019 гг. до 15-17%. Другой вариант предусматривает введение прогрессивной шкалы налогообложения, которая действовала в России с 1992 года по 2000 годы и, при которой налоговая ставка устанавливалась в зависимости от размера дохода граждан. Один из вариантов – освободить от уплаты налога на доходы физических лиц тех, которые получают зарплату в сумме меньше чем 15тыс. рублей. А для всех остальных лиц предлагается ввести прогрессивную шкалу налогообложения. Минфин и Минэкономразвития пред-

лагают увеличить ставку НДФЛ до 15% и ввести понятие вычета, равного сумме прожиточного минимума. В Центре стратегических разработок считают, что НДФЛ нужно увеличить до 17%, однако предоставлять всем россиянам право на вычет в размере прожиточного минимума. Согласно мнению представителей Минфина, повышение ставки НДФЛ на 2% может обеспечить дополнительные поступления в размере 0,5 триллионов рублей в год. Сейчас данный сбор обеспечивает бюджету около 3,4 триллионов в национальной валюте [5].

По мнению Дж. Кейнса, налоги используются в экономической системе как "встроенные механизмы гибкости", а излишние накопления (доходы) следует изымать, так как они представляют собой пассивный источник доходов и не вкладываются в производство [2], то есть это касается тех категорий «сверхбогатых» граждан, а часто это работники государственных и других корпораций и структур, которые имеют гигантский разрыв с доходами рядовых граждан. Без введения прогрессивной шкалы налогообложения нельзя решать вопросы повышения эффективности производства, так как разница в размерах оплаты труда очень велика. Необходимо, на наш взгляд, увеличить налоговую нагрузку на высокие заработные платы (40-50%). Дополнительные деньги, которые получит бюджет от НДФЛ планируются направить на развития образования и здравоохранения. Рекомендуются отдельными экономистами пересмотреть размеры страховых взносов по льготной ставке и облагать без ограничений одинаковой ставкой любые доходы граждан.

Чтобы избежать сокрытия доходов от налогообложения, необходимо совершенствовать систему контроля за своевременным и полным начислением заработной платы. Для граждан с невысокими доходами ставка налога должна быть минимальной, что способствовало бы развитию потребительского рынка и, соответственно – росту производства. Уклонение от уплаты налога (за счет ее выдачи в «конвертах») можно, на наш взгляд, избежать за счет повышения ответственности руководителей и главных бухгалтеров организаций за достоверность предоставленной информации, так и усиления государственного контроля со стороны налоговых органов.

Сокращение расходов федерального бюджета будет способствовать пенсионная реформа. За счет повышения пенсионного возраста, конечно, все проблемы невозможно решить – без модернизации всей пенсионной системы. Пенсионеров становится больше, работающих – меньше, поэтому нагрузка на работающих будет возрастать. Должен просматриваться весь механизм пенсионных изменений, а не только повышение пенсионного возраста. Необходимо сокращать дефицит Пенсионного фонда, снижать расходы Федерального бюджета на выплату пенсий. Накопительные пенсии следует выделить в самостоятельный вид пенсий, формируя их за счет добровольных взносов работающего населения в Негосударственные пенсионные фонды с начала своей трудовой деятельности. Работодатели должны производить страховые взносы в Пенсионный фонд с целью формирования страховой части пенсии работающего населения.

В связи с тем, что продолжительность жизни увеличивается, следует разработать программу по трудоустройству пенсионеров. Пенсионерам следует предлагать такие вакансии (не руководящие), в которых они имеют опыт и практические навыки. Работодатели не должны устанавливать возрастные ограничения при приеме на работу лиц предпенсионного или пенсионного возраста, имеющих возможность и желание работать. Это создаст моральный (психологический) стимул для населения такого возраста, увеличится их продолжительность жизни, доходы Пенсионного фонда и размеры пенсий.

Основными направлениями развития финансовых технологий на 2018-2020 годы предусматривают применение «сквозного идентификатора клиента», что обеспечит предоставление различных видов информации о нем заинтересованным органам и организациям, в том числе для оказания физлицам финансовых услуг, поиска необходимой информации, что представляет технологическую увязку идентификаторов (СНИЛС, паспортных данных, данных пенсионного и страхового удостоверений и др.) [7]. С учетом нововведений необходимо создать единую информационную базу (программу) для ФНС, ПФ РФ, где бы отражались доходы за счет всех источников (оплата труда и другие выплаты) как юридических лиц, предпринимателей, так и физических лиц, что позволит контролировать всю заработную плату (вывести ее из тени), страховые взносы работодателей и другие показатели. Расширение информационных составляющих для налоговой базы приведет к сокращению теневого сектора, отмене неэффективных льгот и улучшению налогового администрирования.

Список литературы

1. Послание президента Федеральному Собранию на 2018 год. – Режим доступа: <http://putinfo.com/8338898-poslanie-prezidenta-federalnomu-sobraniyu-na-2018->
2. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег – М., 1978. – С. 364-365.
3. Официальный сайт пенсионной реформы в Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pensia-reforma.ru/comments/>
4. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов – режим доступа: <http://www.komitet-bn.km.duma.gov.ru/>
5. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации- Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/document/>
6. Информационное агентство Regnum.ru – Режим доступа: <https://regnum.ru/news/2339182.html>
7. Информация Банка России «Основные направления развития финансовых технологий на период 2018-2020 гг.» – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/>

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДЫ И СПОСОБЫ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ

Голиков С.Д.

студент группы ОБиКФ2-2м,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В рамках статьи рассматривается финансовая устойчивость предприятия, а также возможные пути, как её улучшить. Финансовая устойчивость формируется с начала создания предприятия, и представляет собой наличие «подушки» финансовой прочности, которая обеспечивает фирме защиту от внешних неблагоприятных факторов.

Ключевые слова: ликвидность, стабильность, финансовая устойчивость, деловая активность.

Ключевой функцией предприятия служит обеспечение бесперебойного функционирования его финансово-экономического аппарата. Обеспечить эту стабильность возможно благодаря постоянному мониторингу и оценке финансовой устойчивости предприятия. Прежде чем перейти непосредственно к определению финансовой устойчивости, необходимо понять сущность самого термина устойчивость в целом.

Обеспечение финансовой устойчивости является одной из приоритетных направлений деятельности фармацевтического предприятия, поскольку это дает

ему ряд значимых преимуществ перед другими экономическими субъектами, в том числе и перед непосредственными конкурентами, в области привлечения инвестиций, в получении кредитов, в самостоятельном и свободном выборе поставщиков, а также в возможности нанимать высококвалифицированный персонал. Также важным преимуществом финансово устойчивого предприятия является то, что оно имеет возможность своевременно и в полном объеме выплачивать налоги в бюджет, различные социальные взносы, заработную плату своим работникам, дивиденды и проценты по кредитам. Все это означает, что предприятие не будет вступать в конфронтацию ни с обществом, ни с государством [1].

Чтобы перейти непосредственно к способам повышения финансовой устойчивости необходимо ответить на вопрос: «А почему же возникают проблемы с обеспечением финансовой устойчивости, что является причиной ее снижения?». Для ответа на этот вопрос целесообразным будет рассмотреть факторы, влияющие на финансовую устойчивость.

С давних времён существует классификация факторов, влияющих на финансовую устойчивость фармацевтического предприятия по какому-либо критерию служит, как правило, для какой-либо определенной цели. Так как любое предприятие сегодня представляет собой основной элемент экономической системы, являющийся одновременно и субъектом, и объектом экономических отношений, и имеющий возможность влиять на динамику различных факторов, то наиболее актуальной к рассмотрению для нас будет первая группировка факторов, которая подразделяет их на внешние и внутренние. Внутренние факторы рождаются внутри самого предприятия, а, следовательно, зависят непосредственно от организации его хозяйственной деятельности. На внешние факторы предприятие повлиять не может.

Помимо этого, стоит учитывать тот факт, что данные факторы в основном влияют на деятельность предприятия совместно, хотя и в разной степени. Следовательно, винить в снижении финансовой устойчивости лишь какой-то конкретный вид факторов не является уместным. Так, у Шабалина Е.М., Кричевского Н.А., Карпа М.В. говорится, что в странах с развитой экономикой и устойчивой политической ситуацией считается, что в банкротстве предприятия виноваты внешние факторы на 1/3 и внутренние – на 2/3 [2]. Но применять данное умозаключение на практике в России вряд ли абсолютно справедливо, поскольку все же существует ряд проблем как экономических, так и политических, которые не позволяют однозначно ставить нашу страну в один ряд с устойчивыми развитыми экономиками мира.

Зачастую, привлеченные средства также важны для предприятия. Чем больше оно сможет дополнительно привлечь денежных ресурсов, тем больше предприятие может себе позволить в финансовом плане. Однако не стоит забывать, что в таком случае может возникнуть ситуация невозможности расплатиться по своим долгам и как следствие к банкротству фармацевтического предприятия.

На деятельность любого хозяйствующего субъекта оказывает огромное влияние всевозможные макроэкономические факторы, к которым относятся: инфляция, изменение уровня цен, курса валют; уровень, динамика, колебание платежеспособного спроса; налоговая, кредитно-финансовая, инвестиционная политика; конкуренция рынка; общая стабильность, фаза экономического цикла; банкротство должников, неплатежи [3]. Зачастую, экономическое неблагополучие того или иного предприятия связано именно с нестабильностью экономики страны в целом. Это объясняется тем что, во-первых, между внутренними и внешними факторами су-

ществует достаточно тесная взаимосвязь, как говорилось ранее, во-вторых, глубокое изучение внешних факторов для предприятия является достаточно большой проблемой, поскольку это очень затруднительно, как с точки зрения финансов, так и с точки зрения непосредственно их количественной оценки, которую, зачастую, добыть либо затруднительно, либо вообще не представляется возможным. В-третьих, это неопределенность предприятия в количестве и качестве информации, которой оно располагает по поводу конкретного фактора. Причем, чем более эта неопределенность, тем более не определено внешнее окружение, а как следствие, сложность грамотной оценки влияния того или иного внешнего фактора на деятельность предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что в условиях нестабильной экономики практически невозможно использовать количественный метод оценки, позволяющий упорядочить изучаемые внешние факторы и приводить их в сопоставимый вид. Отсюда сделать какие-либо точные прогнозы по поводу формирования финансовой устойчивости фармацевтического предприятия (с учетом изучения внешних факторов) практически невозможно. Поэтому их следует отнести к разряду неуправляемых. Несомненно, большинству мелких и средних предприятий просто невозможно бороться со многими внешними факторами, но им посильно создавать собственную стратегию таки образом, чтобы предприятие как можно более мягко реагировало на отрицательное влияние какого-либо макроэкономического воздействия.

Список литературы

1. Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа [Текст] / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С. 193.
2. Шабалин, Е.М. Как избежать банкротства [Текст] / Е.М. Шабалин, Н.А. Кричевский, М.В. Карп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С. 56.
3. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. – М.: Проспект, 2013. – С. 262-264.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Дервянко Ю.Ю.

магистрант экономического факультета,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Приднестровье, г. Тирасполь

В статье рассмотрели совершенствование системы риск-менеджмента в коммерческом банке, так же рассмотрели виды рисков. Рассмотрены ключевые особенности. Проблема риск-менеджмента является одной из важных проблем в банковской деятельности. Так как у каждого банка существуют свои недостатки, необходима оптимизация мероприятий риска-менеджмента.

Ключевые слова: риск-менеджмент, банк, система рисков, предупреждение рисков, экономика.

Банковская деятельность – это особая сфера предпринимательства. Деньги, кредит, а также связанные с ними отношения, являющиеся необходимым компонентом движения денежных средств, занимают определенную ступень в системе общественных отношений [1, с. 379]. В организации основным моментом является привлечение свободных денежных средств, аккумуляция ими, а также распределе-

ние между отдельными хозяйствующими субъектами. Главная цель коммерческого банка – это получение прибыли.

Исходя из того, что коммерческие организации осуществляют свою деятельность в среде где нет стабильности, а также не обладают всей информацией о внешних факторах, и их деятельность подвергается риску в повседневной работе. Риск в банковской сфере – это вероятность организации в условиях неопределённости понести потери(убытки).

Одной из основной проблемы банков является, либо полное отсутствие целостной структуры риск-менеджмента, либо наличие неразвитой системы управления рисками.

Риск-менеджмент – это определенный процесс принятия, а также реализация управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и возможные потери проекта.

С целью минимизации рисков коммерческих организаций и повышения контроля над их управлением необходимо наличие функции риск-менеджмента. Выполнение данной функции осуществляет менеджер, который разрабатывает стратегию таким образом, чтобы риск находился в пределах установленных лимитов, мог поддаваться отслеживанию, оценке, а также своевременно отражался в системе управленческой отчетности [2, с. 197].

Рассмотрев и проанализировав основные положения рекомендаций Центробанка России, документов Базельского комитета, а также особенности деятельности российских коммерческих банков, предлагаем следующую систему рисков, которая сможет помочь не только обеспечить эффективность управления банком, но также и повысить их доходность (рисунок).



Рис. Совершенствованная система рисков российских банков в соответствии с особенностями их деятельности

Внедрение в свою деятельность рекомендаций Базельского комитета считается приоритетом каждой кредитной организации, условием прохождения аккредитации Центробанка на соответствие международным стандартам, а также показателем эффективного корпоративного управления [3, с. 78-83].

Кредитный риск – это риск, который возникает у кредитной организации убытков вследствие неисполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора. Риск концентрации является производным от кредитного риска, он может проявляться в предоставлении кредитов крупных размеров отдельному заемщику или же группе связанных заемщиков. В результате принадлежности должников кредитной организации или к отдельным отраслям экономики или же к географическим регионам или при наличии ряда иных обязательств, которые делают их уязвимыми к одним и тем же экономическим факторам.

Страновой риск – риск возникает у кредитной организации убытков в результате неисполнения иностранными контрагентами (юридическими, физическими лицами) определенных обязательств из-за социальных, политических, экономических изменений, в следствии того, что валюта денежных обязательств может быть недоступна контрагенту из-за особенностей национального законодательства (независимо от финансового положения самого контрагента).

Риск ликвидности – это риск убытков вследствие отсутствия способности исполнить свои обязательства в полном объеме. Возникает в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств кредитной организации, так же возникновение непредвиденной необходимости немедленного исполнения кредитной организации своих финансовых обязательств.

Операционный риск – риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности кредитной организации или требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими кредитной организации или иными лицами (вследствие некомпетентности, непреднамеренных или умышленных действий или бездействия), несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых кредитной организацией информационных, технологических и других систем и (или) их отказов (нарушений функционирования), а также в результате воздействия внешних событий [3, с. 78-83].

Правовой риск – возникает риск у кредитной организации вследствие несоблюдения кредитной организацией определенных требований нормативно правовых актов и заключенных договоров, допускаемых правовых ошибок при осуществлении деятельности, несовершенство правовой системы, нарушения контрагентами нормативно правовых актов, а также условий заключений договоров.

Репутационный риск (риск потери деловой репутации) – риск возникает в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов), из-за формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости кредитной организации и качества оказываемых услуг или характер деятельности в целом.

Стратегический риск – риск возникает в результате ошибок, допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности, а также развития кредитной организации и выражающихся в неучете или недостаточном учете возможных опасностей, которые могут угрожать деятельности кредитной организации, неправильном определении перспективных направлений деятельности, в которых кредитная организация может достичь преимущества перед конкурентами, отсутствие или обеспечение в неполном объеме необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, людских) и организационных мер (управленческих решений), которые должны обеспечить достижение стратегических целей деятельности организации.

Рыночный риск – риск возникает вследствие неблагоприятных изменений рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля, а также производственных финансовых и инструментов кредитной организации, курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов. Включает в себя фондовый, валютный и процентный риски.

Социальный и экологический риски – риски которые возникают в следствии не правильного и неэффективного анализа социально-значимых и экологически важных инвестиционных проектов в части принятия решений об их финансировании. Данные риски выделены по причине особой важности в социально-направленной действующей ориентацией в российских кредитных организациях. Все риски, связанные с экологическими аспектами эксплуатации офисных зданий, в которых размещаются офисы банка, несут коммунальные службы, с которыми заключены договоры.

Наряду с предлагаемой системой рисков, можно выделить меры по предупреждению каждого из них (таблица).

Таблица

Рекомендуемые мероприятия по предупреждению рисков в российских банках

Вид риска	Мероприятия по предупреждению риска
1	2
Кредитный риск	<ul style="list-style-type: none"> – моделировать структуру кредитного портфеля, в том числе за счет отказа от предоставления кредитов с повышенным уровнем риска и формирования кредитного портфеля за счет ссуд, предоставленных высоконадежным заемщикам; – остановить выдачу траншей по проблемным кредитам; – разрабатывать дополнительные меры по контролю над деятельностью отдельных заемщиков; – повышение уровня сформированных резервов на всевозможные потери по кредитному портфелю.
Страновой риск	<ul style="list-style-type: none"> – сокращение внешних факторов (зависимость экономики страны от состояния мировой экономики, изменение цены на газ и нефть, деловая активность в различных странах, низкое доверие иностранных инвесторов) путем отказа от вложений в высоковолатильные финансовые инструменты, диверсификации активов по отраслям промышленности и наращивания ликвидных резервов; – диверсификация операций с крупными промышленными конгломератами за счет розничного бизнеса и за счет регионального аспекта.
Риск ликвидности	<ul style="list-style-type: none"> – формирование объемов ликвидности для предотвращения кризисных ситуаций путем оптимизации стратегии формирования структуры активов и пассивов; – совершенствование современных методов организации бизнес-процессов и инструментов финансового менеджмента.
Операционный риск	<ul style="list-style-type: none"> – дальнейшая реализация методологических и контрольных функций службы риск-менеджмента и службы внутреннего контроля; – уделять особому вниманию новейшим продуктам и направлениям бизнеса, расчетным операциям, процессам использования и внедрения информационных технологий, распределения полномочий, регламентации деятельности, управления человеческими ресурсами, предупреждения рисков чрезвычайных ситуаций природного, техногенного характера и рисков внешнего вмешательства.

1	2
Правовой риск	<ul style="list-style-type: none"> – осуществление унификации нормативных и договорных баз банка, выработки рекомендаций правового характера по вопросам деятельности банка; – усиление акцентирования внимания на проанализированных любых нетиповых для банка договоров и также иной документации, проверкой правоспособности контрагентов и полномочий их представителей.
Рыночный риск	<ul style="list-style-type: none"> – осуществление активных управлений рыночным риском, начиная с идентификации рисков по продуктам, а также операций на всех возможных уровнях принятия решений; – оценивание рисков с помощью определенных современных, а также разнообразных моделей; – осуществление ограничение/управление рисками с помощью различного инструментария (лимитирование позиций которые открыты и сумм риска, структурирование портфелей ценных бумаг, диверсификация, хеджирование, процентные гэпы и т.д.); – проведение постоянного мониторинга возникающих рисков и контроля установленных лимитов; – проведение постоянной оптимизации утвержденной политики и методов управления рыночными рисками.
Репутационный риск	<ul style="list-style-type: none"> – будущее соблюдение банком нормативно-правовых актов, учредительных и внутренних документов, а также норм делового оборота, деловой этики, принятых бизнес-сообществом; – совершенствование и реализация программ для повышения лояльности контрагентов, а также клиентов; – принятие адекватных мер при возникновении жалоб и обращений клиентов, связанных с организацией работы банка; – организация мониторинга с целью противодействия легализации доходов, которые были получены преступным путем и финансированию терроризма; – обеспечение прозрачности бизнеса перед клиентами, а также партнерами банка.
Стратегический риск	<ul style="list-style-type: none"> – своевременное предоставление руководству банка отчетность о выполнении текущих и среднесрочных плановых показателей; – наладить функционирование системы постановления и контроля исполнения задач банка, которые в приоритете в среднесрочном и долгосрочном периоде.
Экологический риск	<ul style="list-style-type: none"> – сделать анализ действующих нормативных документов банка для дальнейшей разработки решений по формализации процесса анализа экологических рисков; – провести разработку методики оценки проектов, связанные с существенными экологическими рисками, т.е. с возможными воздействиями на окружающую среду; – утвердить единые принципы управления рисками при экологически ориентированном инвестировании.
Социальный риск	<ul style="list-style-type: none"> – сделать анализ действующих нормативных документов банка для новых разработанных решений по формированию процесса анализа социальных рисков; – разработка методики оценки проектов, которые связаны с существенными социальными рисками; – утверждение единых принципов управления рисками при социально ориентированном инвестировании.

Таким образом, система рисков всецело позволит отразить особенность деятельности российских кредитных организаций, а также рекомендуемые мероприятия по предупреждению каждого из видов риска позволят повышать их доходность и увеличить возможность достижения успеха в конкурентной борьбе.

Список литературы

1. Вилисова М.Л. Современные тенденции развития банковского сектора Российской Федерации: отзыв лицензий и прогнозирование риска банкротства / М.Л. Вилисова, А.О. Ступин, О.В. Чумакова // Приоритетные направления развития науки и образования : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 12 июня 2015 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – № 2 (5). – С. 379-381.
2. Мамаева Л.Н. Управление рисками: Учебное пособие / Л.Н. Мамаева. – М.: Дашков и К, 2013. – 256 с.
3. Савенкова И. В., Букреева Л. М. Совершенствование системы риск-менеджмента в российских коммерческих банках [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2017 г.). – СПб.: Свое издательство, 2017. – С. 78-83.

ПРИМЕНЕНИЕ ПОДХОДА ИНЖЕНЕРИИ ПЕРЕХОДА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Добрынина В.К.

магистрант второго курса обучения кафедры промышленной экологии и БЖД,
Университет ИТМО, Россия, г. Санкт-Петербург

Павлова А.С.

старший преподаватель кафедры промышленной экологии и БЖД, к.э.н.,
Университет ИТМО, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается метод инженерии перехода как новый подход к вопросу энергосбережения и инновационного развития инженерных систем. Энергосбережение – один из ключевых показателей устойчивого развития предприятий на сегодняшний день. Инженерия перехода представляет комплексный инновационный подход к анализу недостатков и возможностей систем и последовательного перехода энергетических систем на более устойчивые.

Ключевые слова: энергетика, энергосбережение, энергетическая эффективность, переходная инженерия, предприятие, переход, «триггерные» события, метод обратного прогнозирования, устойчивое развитие.

На сегодняшний день во всем мире продолжают развиваться и продвигаться принципы «зеленой» экономики. Большинство компаний нацелено на долгосрочное устойчивое развитие и поэтому решает проводить политику снижения экологических рисков загрязнения окружающей среды. В условиях формирования «зеленой» экономики, как нового экономического курса, энергоэффективность и энергосбережение входят в число важнейших стратегических направлений развития многих предприятий. Для перехода на «низкоуглеродный» сценарий развития компании осуществляют расстановку приоритетов с учетом концепции устойчивого развития, рассматривая энергопотребление как один из ключевых показателей. Для этого используется различные управленческие методики и подходы. В своей статье мы рассмотрим новый подход к продвижению идей устойчивого развития в энергопотреблении.

Инженерия перехода (*англ. Transition engineering*) – это междисциплинарный подход применения научных принципов в области проектирования, инноваций и адаптации инженерных систем. Основная задача подхода – создать или модифицировать систему так, чтобы она отвечала потребностям сегодняшнего дня, не ставя под угрозу существующие экологические, социальные и экономические системы, от которых зависят нужды будущих поколений [1].

Международная ассоциация инженерии перехода провела первую встречу в Великобритании в феврале 2014 года. Решение об открытии международной ассоциации было принято 142 инженерами из США, Великобритании, Новой Зеландии и других стран в ноябре 2012 года. Международная ассоциация инженерии перехода (*англ. Global Association for Transition Engineering – GATE*) – это зарегистрированная благотворительная организация и ассоциация людей инженерных и не инженерных профессий, которые разделяют идею о том, что инженеры отвечают за изменение систем и за адаптацию к сокращению количества ископаемого топлива и других ресурсов.

Основными предпосылками появления данного подхода стали: 1) *резкое увеличение выбросов углекислого газа в атмосферу* – по данным учёных, с середины 19-го века наблюдается устойчивый рост количества углекислого газа в атмосфере Земли, [6] в сентябре 2016 года концентрация CO₂ в атмосфере составляла 0,04% в сухом воздухе, а ежегодные выбросы углекислого газа составляют порядка 32 гигатонн [2]; 2) *пик нефти* – состояние мировой экономики, при котором достигнут пик уровня добычи нефти, и её дальнейшая добыча идет на спад. Согласно исследованиям, рост доказанных запасов нефти в мире остановился в 2014 году [4].

Инженерия перехода способствует выявлению, а также реализации возможностей для повышения устойчивости и адаптации систем в будущем. Инженерия перехода заимствует лучшие методы управления, анализа и аудита существующих систем и добавляет новое – стремление к снижению энергозатрат и энергетическому переходу. Инженерия перехода сочетает в себе лучшие идеи из различных дисциплин: управление изменениями, рациональное использование энергетическими ресурсами, техника безопасности, экологический менеджмент, риск менеджмент.

Основная задача данного подхода заключается в том, что необходимо *не просто предложить отдельные функциональные решения для ресурсо- и энерго-сбережения, но и изменить все существующие части системы для дальнейшего поэтапного прекращения использования ископаемого топлива в течение следующих десятилетий.*

Инженерия перехода включает в себя 4 фазы: рефлексивную, стратегическую, тактическую и операционную, а также 6 шагов, представленных в таблице 1 [5 с дополнениями автора].

Таблица 1

Процесс инженерного перехода

Фаза процесса перехода	Шаги процесса перехода	Инструменты перехода
1	2	3
Рефлексивная фаза	1. Описание истории предприятия 2. Описание настоящей ситуации	Оценка устойчивости (индикаторы устойчивости, ОЖЦ и т.д.)
Стратегическая фаза	3. Прогнозы будущих периодов	Оценка рисков

1	2	3
Тактическая фаза	4. Концепция разрыва пути 5. Моделирование «триггерных» событий	Инструменты планирования (обратное прогнозирование, анализ отчетов по устойчивому развитию и т.д.)
Операционная фаза	6. Разработка проекта изменения системы	Технологии (смарт технологии, биомиметика, ВИЭ, экодизайн, и т.д.) Инструменты планирования (внедрение ИСО 14001, ИСО 50001 и т.д.)

Шаг 1. Описание истории предприятия

На начальном этапе необходимо рассмотреть и проанализировать историю развития предприятия. Важно ответить на следующие вопросы: *как мы дошли до того, где мы находимся сейчас; почему мы здесь; какие факторы привели нас сюда.* Глубокий и полномасштабный анализ внешних и внутренних факторов, которые влияли на развитие энергоэффективности компании, поможет выявить сильные и слабые стороны энергетической политики компании, насколько верными были управленческие решения, правильно ли выбрана стратегия реализации, являются ли выбранные индикаторы энергоэффективности ключевыми с точки зрения мониторинга бизнес-процессов.

Шаг 2. Описание настоящей ситуации

Этот этап оценивает текущую ситуацию предприятия на рынке. Анализ проходит по двум траекториям: экономической и энергетической. По возможности рассматриваются все текущие проекты, инвестиции, активы, обязательства и их состояние и возраст. Приводятся данные аудита системы энергоснабжения, описание энергетической системы, существующие на предприятии энергетические карты. Выявляются и оцениваются индикаторы устойчивого развития, которые применяются на предприятии (табл.2) [5].

Таблица 2

Методы анализа и оценки устойчивого развития предприятия

Метод оценки	Описание	Индикатор устойчивого развития
1	2	3
Оценка индивидуальных факторов	Измерение каждого показателя деятельности предприятия отдельно	-
Ключевые показатели эффективности (KPI)	Измерение ограниченного числа индикаторов для анализа ключевых аспектов, которые определяются в соответствии с целями организации	Количественно измеримые достигнутые результаты
Анализ материальных потоков	Анализ количественных показателей потоков материалов и энергии в процессе производства	Материальный баланс; Анализ входных и выходных данных; Учет материальных потоков; Экологический след; Эксергии; Анализ MIPS; Экологический рюкзак

1	2	3
Экологический контроль	Расчет связанных с окружающей средой расходов и доходов, аналогичный финансовым система учета	Экологический учёт; Общая оценка затрат; Анализ затрат-результатов; Учет затрат материальных потоков
Оценка жизненного цикла	Измерение воздействия на окружающую среду в течение всех этапов производства и потребления продукта / услуги	Углеродный след
Отчетность по показателям устойчивого развития	Анализ ряда нефинансовых показателей деятельности	Показатели устойчивого развития GRI
Индекс социально ответственных инвестиций	Индексы, установленные и используемые финансовыми сообществами для тестирования корпоративной устойчивости	Индексы устойчивого развития Dow Jones; FTSE4Good индекс

Шаг 3. Прогнозирование будущих периодов

В соответствии с концепцией Инженерии перехода, прогнозы будущих сценариев, основанные на тенденциях прошлых периодов, не являются жизнеспособными, поскольку базовые условия настоящего существенно меняются. Например, прогноз будущей поставки нефти в 2050 году по сравнению с данными до 2005 года даст ожидание 50-процентного увеличения спроса в течение этого периода времени. Однако фактический уровень производства нефти не увеличился с 2005 года и, по прогнозам, к 2050 году снизится более чем на 50% [7].

При составлении прогнозов на будущее, применяется комплексный метод, используются различные данные. Главная задача этапа – описать возможную будущую операционную среду на основе риск-ориентированного мышления. На данном этапе необходимо рассмотреть все возможные риски (экономического, политического, экологического, социального и культурного характера), которые могут препятствовать устойчивому развитию компаний в области энергоэффективности и энергетической безопасности. Этот этап считается одним из самых сложных из-за его возможной вольной трактовки и неточностей.

Шаг 4. Применение концепции разрыва пути

Инновации происходят именно на четвертом этапе метода, когда текущие предположения о поведении и экономике откладываются в сторону и операционная среда рассматривается на конечной точке отсчета времени. На данном этапе инженер по переходу пользуется методом обратного прогнозирования. Метод обратного прогнозирования определяет траектории, с помощью которых может быть достигнуто желаемое будущее, а также шаги, которые для этого понадобятся; от формирования образа будущего данный метод позволяет перейти к определению и планированию конкретных действий и разработке стратегий, ведущих к этому желаемому результату [3]. Метод обратного прогнозирования помогает выстроить более точную стратегию развития компании. Суть инженерного перехода заключается в том, чтобы не продолжить тенденции меняться инерционно, необходимо действовать инновационно.

Шаг 5. Моделирование «триггерных» событий

Согласно подходу инженерии перехода, несмотря на то что существующие системы и не склонны к изменениям, изменения все-таки возможны, если применить нужный «триггер» в нужное время. «Триггеры» – события, которые действуют как «спусковой крючок» – могут быть либо катастрофическими событиями, такими как экономический крах, либо внешними изменениями, такими как слияние компаний, новый закон или новый персонал. Например, событием-«триггером» для коренного изменения системы техники безопасности может быть серьезный пожар на производстве. Задача состоит в том, чтобы, зная о достоинствах постепенных изменений и инерционного развития, искусственно инициировать «триггерное» событие, которое позволит организации выбраться из колеи и понять важность инновационного развития. Шаг является важным и должен основываться на выводах, сделанных в результате оценки рисков. По сути, событием-«триггером» является риск, но разница в том, что на этом шаге мы не оцениваем его тяжесть или возможность, а искусственно приближаем, чтобы понять, что мы могли бы сделать, чтобы его никогда не было. Если оценка риска проводится по схеме риск-вероятность-тяжесть, то выявление триггерных событий описывается схемой риск-триггер-последствия.

Шаг 6. Разработка проекта изменения системы

На основе проведенного анализа разрабатывается план действий предприятия в области ресурсо- и энергосбережения, при этом рекомендуется фокусировка на возобновляемых источниках энергии (ВИЭ) ввиду их энергоэффективности и устойчивости перед климатическими и ресурсными изменениями. Однако, перед принятием решений относительно изменения определенной системы, необходимо сделать эколого-экономическое обоснование мероприятий для выявления необходимых экономических, временных, человеческих и технологических ресурсов.

Метод инженерии перехода представляется нам важной разработкой в современной науке и бизнесе. Достоинство метода инженерии перехода перед остальными существующими методами заключается в том, что он вбирает в себя достоинства многих существующих технологических и управленческих методик. Однако, в этом же заключается и его недостаток: существует вероятность нагромождения методик и потери фокуса исследования. Для того, чтобы этого избежать, необходимо сразу определить не только систему исследования и основную проблему исследования, но и методические рамки исследования. В целом же метод инженерного перехода способствует повышению энергоэффективности систем в краткосрочном периоде и повышению адаптационных возможностей систем к пиковым событиям и изменениям климата в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Международная ассоциация инженеров перехода [Электронный ресурс] // URL: <http://transitionengineering.co.nz/>
2. Международное энергетическое агентство [Электронный ресурс] // Сайт международного энергетического агентства на русском языке, 2018. URL: <https://www.iea.org/russian/>
3. Павлова, А.С. Управление развитием корпоративной социально-экологической ответственности российского предпринимательства [Текст]: дис. канд. эк. наук: 08.00.05 / Павлова Анастасия Сергеевна. – Санкт-Петербург, 2015. – 163 с.
4. Статистический анализ мировой энергетики в 2015 году, BP [Электронный ресурс] // Сайт British petroleum, 2018. URL: <https://www.bp.com/>
5. Bonoli, A. Engineering in transition [Текст]: дис. доктор инженерных наук: ING-IND/29 / Bonoli Alessandra. – Болонья, 2015. – 317 с.

6. Kahn, Brian The world passes 400ppm carbon dioxide threshold. Permanently / Kahn, Brian // The Guardian – 2016.

7. Krumdieck, S. Urban form and long-term fuel supply decline: A method to investigate the peak oil risks to essential activities. Transportation Research Part A: Policy and Practice / Krumdieck, S., Page, S., Dantas, A. – 2010.

ЗОЛОТОЕ ТОПЛИВО

Еремин И.С.

учащийся 74 взвода, Красноярский кадетский корпус имени А.И. Лебеда,
Россия, г. Красноярск

*Научный руководитель – учитель обществознания
Красноярского кадетского корпуса имени А.И. Лебеда Ярош А.П.*

В статье рассматриваются основные изменения цен на нефть, изменение спроса на автомобильный бензин и на дизельное топливо согласно Прогнозу социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов. Проведен анализ размера средних потребительских цен на бензин автомобильный и дизельное топливо в разных субъектах Российской Федерации.

Ключевые слова: цены на нефть, спрос на автомобильный бензин и на дизельное топливо, размер средних потребительских цен на бензин и дизельное топливо.

Одной из задач основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов по обеспечению устойчивой и предсказуемой макроэкономической среды государства является снижение зависимости экономики от динамики цен на нефть [5].

С 1 января 2018 года в России вступили в силу поправки в Налоговый кодекс Российской Федерации, дважды увеличивающие ставки акцизов на бензин и дизельное топливо в 2018 году. В Правительстве считают, что повышение акцизов на топливо не является решающим фактором, влияющим на рост цен на автозаправках. Как сообщал глава Минфина Российской Федерации Антон Силуанов, поступления в федеральный бюджет от реализации данной меры составят 40 млрд. рублей и позволят дополнительно профинансировать строительство новых автомобильных дорог, инфраструктуры, в первую очередь в Крыму, Калининграде, на Дальнем Востоке [6].

Согласно закону спроса, с увеличением цены спрос на товар падает и наоборот, уменьшение цены приводит к росту спроса на товар. Между ценой и спросом существует обратная зависимость. Соответственно количество потребляемого бензина покупателями увеличивается при снижении цены за один литр, и наоборот, количество бензина снижается при увеличении цены на бензин. При увеличении цены предложение растет, при падении – сокращается. Между ценой и предложением существует прямая зависимость. Соответственно количество предлагаемого бензина производителями увеличивается при повышении цены за один литр, и наоборот, количество предлагаемого бензина продавцами снижается при снижении цены на бензин.

По прогнозу социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов после незначительного снижения в 2017 г. внутренний спрос на автомобильный бензин и на дизельное топливо с

учетом постепенного восстановления экономики страны, грузо- и пассажироперевозок всеми видами транспорта в прогнозный период будет иметь тенденцию умеренного увеличения до 2020 года (таблица) [4].

Таблица

**Показатели производства основной продукции
нефтеперерабатывающего комплекса, (%)**

Показатели	за 2016 г.	за 2017 г.	за 2018 г.	за 2019 г.	за 2020 г.
			прогноз		
Производство кокса и нефтепродуктов	-1,7	0,8	1,3	1,2	1,4
Нефть, поступившая на переработку	-0,8	-0,4	-1,8	-0,7	-0,7
Автобензин	1,9	-4,9	5,4	2,2	0,9
Дизельное топливо	0,2	0,8	2,9	2,5	11,1
Мазут топочный	-19,8	-9,7	-8,7	-8,5	-7,0

Размер средних потребительских цен на бензин автомобильный и дизельное топливо в субъектах Российской Федерации в феврале 2018 года представлен на рис. 1 по данным Росстата. Рассматривая Красноярский край можно отметить, что средняя цена бензина в феврале 2018 года марки А 92 составила 37,10 руб., марки А 95 – 40,12 руб., дизельное топливо – 41,35 руб. При сравнении цены бензина марки А 95 самая высокая стоимость в Красноярском крае и в Иркутской области по сравнению с другими субъектами Российской Федерации [7].

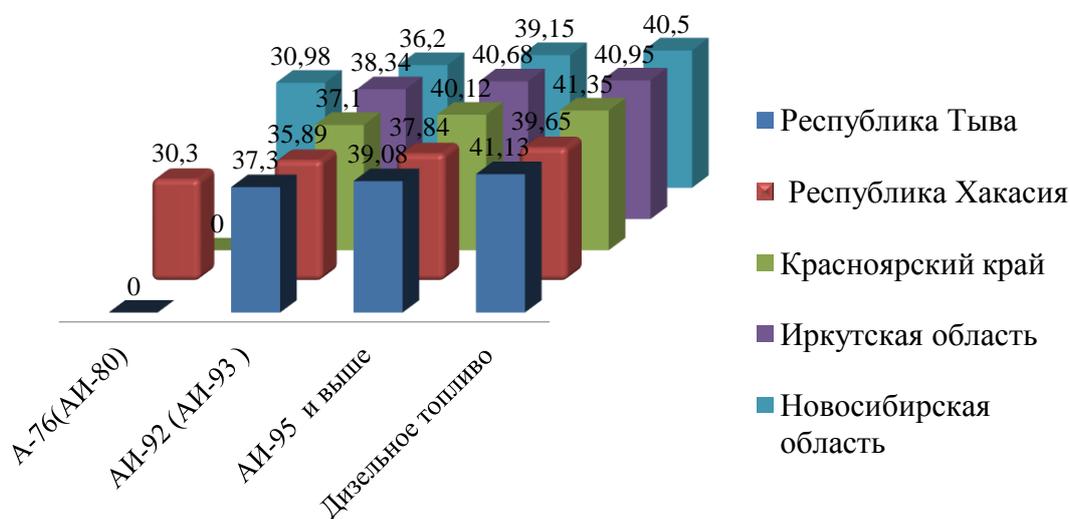


Рис. 1. Средние потребительские цены на бензин и дизельное топливо в субъектах Российской Федерации в феврале 2018 года

На данный момент цены, на бензин в России являются самыми низкими в Европе, дешевле только в Казахстане и Белоруссии. В нефтедобывающих странах, как Норвегия и США, средняя цена на бензин Аи-95 в декабре составляла 108,7 и 43руб. за литр соответственно. Цена бензина в Эстонии составляет 85 руб. за литр, в Германии – 93 руб.

Ситуацию, когда произойдет резкое повышение цен на топливо, уже прогнозировали эксперты. Они не исключают, что в 2018 году стоимость бензина пре-

высит отметку в 50 руб. за литр. Повышение стоимости литра бензина отразится на бюджете почти каждой семьи. Среднее потребление бензина на один автомобиль в неделю составляет от 1000 до 1500 руб. А если в семье два автомобиля, затраты могут составить до 3000 руб. при стоимости бензина АИ 95 40,12 руб. При повышении цены до 50 рублей расходы на бензин увеличатся до 1900 руб., на два автомобиля составят 3800 руб. Дополнительные расходы на бензин с бюджета семьи в неделю составят 800 руб., за месяц 3200 руб. (рис. 2).

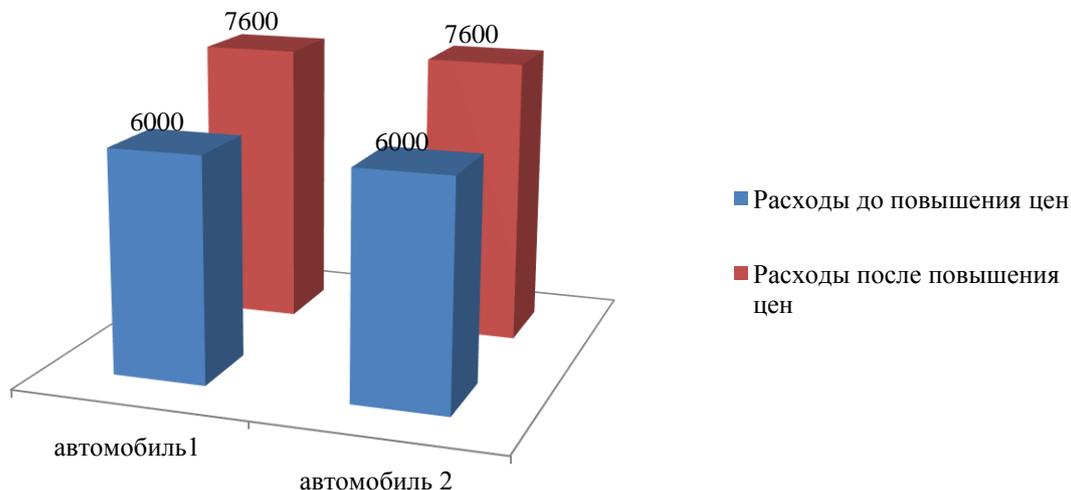


Рис. 2. Динамика изменения расходов семьи

Расходы на приобретение топлива одна из самых затратных статей семейного бюджета. Значение бензина как основного вида топлива на сегодняшний день сложно переоценить. И настолько же сложно переоценить влияние его цены на экономику России. От динамики цен на топливо зависит характер развития экономики страны в целом. Повышение цен на бензин вызывает увеличение цен на товары, приводит к усилению инфляционных издержек в экономике и снижению рентабельности производств.

Список литературы

1. Ефимова Е.Г. Экономическая теория в схемах, таблицах, графиках и формулах : учеб. пособие / Е.Г.Ефимова. – 5-е изд. – М.: Флинта: НОУ ВПО «МПСи», 2011. – 156 с.: ил.
2. Океанова З. К. Экономическая теория: учебник / З. К. Океанова. – 5-е изд. – М. : Дашков и К°, 2012. – 652 с.
3. Пястолов С. М. Экономическая теория: учебник для СПО / С. М. Пястолов. – 4-е изд., стер. – М.: Академия, 2013. – 240 с.
4. Министерство экономического развития Российской Федерации. Прогноз социально-экономического развития российской федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов. – Электронный доступ: [https:// http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/2e83e62b-ebc6-4570-9d7b-ae0beba79f63/prognoz2018_2020.pdf?mod=ajperes](https://http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/2e83e62b-ebc6-4570-9d7b-ae0beba79f63/prognoz2018_2020.pdf?mod=ajperes) (дата обращения: 11.03.2018).
5. Министерство финансов Российской Федерации. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов. – электронный доступ: https://http://minfin.ru/ru/document/?id_4=119695&area_id=4&page_id=2104&popup=y#ixzz53llrxuz0 (дата обращения: 11.03.2018).
6. ТАСС. Росстат: бензин в РФ с начала года подорожал на 7,2%. – Электронный доступ: [https:// http://tass.ru/ekonomika/4850032](https://http://tass.ru/ekonomika/4850032) (11.03.2018).
7. Федеральная служба государственной статистики. О динамике цен на бензин автомобильный и ресурсах нефтепродуктов в ноябре 2017 года. – электронный доступ: https://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/263.htm (дата обращения: 11.03.2018).

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Исмаилова А.З.

канд. экон. наук, доцент, Российский государственный аграрный университет –
Московская сельскохозяйственная академия имени К.А. Тимирязева,
Россия, г. Москва

Многочисленные связи туризма с другими отраслями сферы услуг порождают внешние экономические, экологические и социально-культурные эффекты, распространение которых зачастую находится вне сферы контроля субъектов туристской деятельности. В этой связи повышение качества туристического продукта является основополагающей целью туристической фирмы и одним из важнейших факторов обеспечения устойчивой конкурентоспособности туристической фирмы.

Ключевые слова: качество, туристская фирма, оценка качества, туристский продукт, цена, платежеспособный спрос.

Качество туристического продукта является необходимым, но не достаточным условием обеспечения высокой конкурентоспособности туристических предприятий. Так исходя из различной покупательской способности клиентов на различных сегментах туристического рынка качество туристического продукта должно быть сбалансированным с его стоимостью согласно сложившимся условиям спроса и предложения на рынке. Следовательно, можно говорить об оптимальном качестве туристического продукта, которое определяется платежеспособностью клиентов соответствующего сегмента рынка, где планируется его реализация.

Таким образом, перед туристической фирмой возникает проблема решения следующих основных задач [2].

1. Задача выбора из множества допустимых турпродуктов ТР, которые способна реализовать фирма, такого подмножества турпродуктов ТР, обладающих требуемым качеством, стоимостью и эффективностью, которые позволяют удовлетворить максимальным образом потребительский спрос на выбранном сегменте рынка и получить максимально возможную прибыль.

2. Задача реализации выбранных турпродуктов ТР оптимальным образом, т.е. с минимальными затратами при условии обеспечения заданного уровня качества и получения таким образом, максимально возможной прибыли на каждом соответствующем сегменте рынка.

3. Задача формирования и реализации таких организационно-технических мероприятий, которые позволяют достигнуть всех стоящих перед фирмой целей с минимальными затратами на их реализацию, чтобы все стоящие перед туристической фирмой цели и подцели достигались при минимальных затратах на их реализацию.

При решении отмеченных задач следует учитывать, что комплексное обеспечение качества обслуживания туристов складывается из следующих основных составляющих:

- обеспечение качества предпродажного обслуживания клиентов, начиная с момента их обращения в туристическую фирму, до приобретения путевки;
- обеспечение качества туристических перевозок на протяжении всего туристического маршрута;
- обеспечение качества проживания туристов по местам туристического маршрута;

- обеспечение качественным питанием туристов;
- управление качеством общего обслуживания отдыха туристов в соответствии с содержанием туристического продукта [3].

Таким образом, обеспечение качества обслуживания туристов является сложным экономическим объектом управления, состоящим из совокупности с одной стороны независимо функционирующих подсистем, требующих от туристической фирмы применения специфических навыков. С другой стороны, качество по всем составляющим туристического продукта должно быть сбалансированным со стоимостью оказываемых услуг, что несомненно требует тесного взаимодействия различных субподрядчиков туристической фирмы на протяжении всего туристического тура.

При этом одной из важнейших проблем управления повышением качества туристических услуг является его интегральная оценка. К основным проблемам, связанным с ее проведением можно отнести:

- присутствие человеческого фактора, вносящего высокий субъективизм в оценки уровня качества. Другими словами, для оценки уровня качества туристических услуг необходимо использовать мягкие критерии, плохо поддающиеся исчислению;
- многозначность оценки одного и того же тур продукта на различных сегментах рынка;
- противоречивость различных дифференциальных критериев оценки качества и эффективности тур продукта, т.е. при изменении одного и того же параметра управления один критерий оценки может расти, а другой падать при необходимости максимизации обоих критериев.

Как уже отмечалось ранее, субъективизм в интегральную оценку качества туристических услуг вносит человек, а это приводит к тому, что данную оценку сложно получить и измерить количественно. Это в свою очередь вносит неопределенность в измерение оценки присущую природе человека и мягким критериям.

Неоднозначность оценки обусловлена тем, что один и тот же тур продукт на различных сегментах рынка оценивается по-разному в соответствии со спросом и покупательской способности клиентов на различных сегментах рынка [1].

Противоречивость вызвана тем, что с ростом себестоимости тур продукта обычно происходит и рост его качества, но при этом может снижаться конкурентоспособность на определенном сегменте рынка по причине высокой стоимости, а, следовательно, и эффективность тур продукта.

Причем снижение конкурентоспособности тур продукта, связанная с повышением качества, может быть вызвано ростом стоимости его реализации, когда он в силу высокой стоимости становится недоступным и не находит своего потребителя на одном сегменте рынка, а на другом сегменте он не востребован по причине низкого для этого сегмента качества входящих в продукт услуг. Таким образом, на каждом сегменте рынка тур продукт ограничивается сверху величиной стоимости C_d , а снизу уровнем требуемого качества K с соответствующей ему фактической ценой тур продукта C_ϕ . Следовательно, если для определенного сегмента рынка (при сегментации рынка по покупательской способности потребителей туристических услуг) выполняется условие « $C_\phi > C_d$ », то тур продукт является неприемлемым для данного сегмента рынка [2]. С другой же стороны, когда « $C_\phi < C_d$ », а качество ниже требуемого значений K , то туристический продукт также может оказаться невостребованным.

Противоречивость критериев оценки качества и эффективности тур продукта, как показано выше, обусловлена тем, что с непропорциональным ростом цены и качества может происходить снижение его эффективности на соответствующем сегменте рынка. Следовательно, цена и качество тур продукта должны быть сбалансированы оптимальным образом.

Обойти отмеченные выше трудности можно также путем применения модельного подхода к организации оценки уровня качества, основанного на взвешивании результатов сравнения модели качества фактического тур продукта с гипотетическими моделями качества, построенными для различных интервальных уровней спроса и предложения на соответствующем сегменте рынка туристических услуг.

Список литературы

1. Ветитнев А.М., Боков М.А., Угрюмов Е.С., Конкурентоспособность туристско-рекреационных организаций. – Сочи: РИО СГУТиКД, 2014. – 95 с.
2. Исмаилова А.З. Организационно-экономический аспект совершенствования и развития туристических услуг на современном этапе. Автореф. диссер. – Махачкала: ДГТУ, 2010.
3. Маринин М.М. Как измерить выгоду от туризма? // Туризм: практика, проблемы, перспективы. – 2016. – № 9.

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ СПОСОБОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Колиогло А.Д.

магистрант кафедры экономической теории и мировой экономики,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Молдова, Приднестровье, г. Тирасполь

Браташова Л.В.

старший преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Молдова, Приднестровье, г. Тирасполь

В статье проводится анализ инновационных способов финансирования малого бизнеса в развитых странах. В качестве главных инновационных способов финансирования определены венчурные фонды и краудфантинг. Развитие инновационных способов финансирования малого бизнеса позволит повысить количество и качество инновационных проектов в малом бизнесе.

Ключевые слова: малый бизнес, инновационные способы финансирования, венчурное финансирование, краудфантинг.

Проблема финансирования деятельности малого бизнеса, это проблема поиска оптимальных источников финансовых ресурсов. Важность оптимальных источников финансовых ресурсов для предприятий малого бизнеса, можно обосновать их следующими особенностями [2, с. 64]:

- 1) высокий уровень адаптивности к изменяющейся рыночной конъюнктуре;
- 2) повышение социально-экономического уровня жизни;
- 3) развитие конкуренции, и вытеснение неэффективных предприятий с рынка;
- 4) направленность на высокотехнологическое производство.

Однако последняя особенность больше характеризует малый бизнес развитых зарубежных стран.

В основе финансирования деятельности малого бизнеса находится система образующие элементы, отражающие как традиционные способы финансирования малого бизнеса в развитых странах, так и инновационные (рисунок).

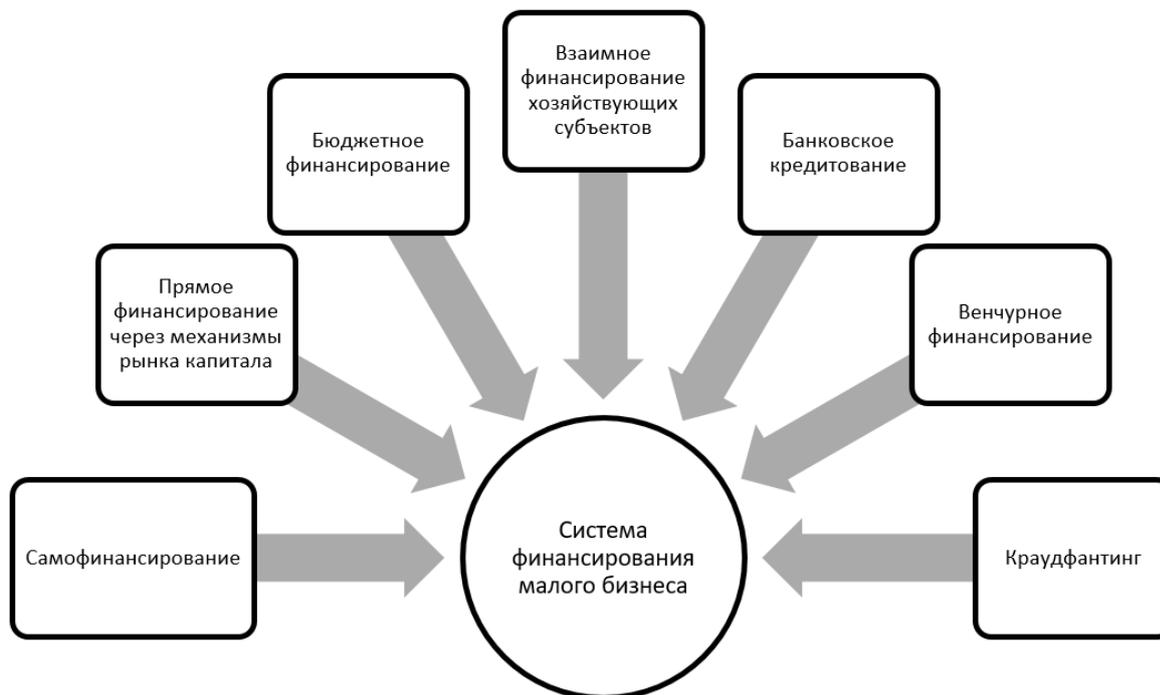


Рис. Элементы системы финансирования малого бизнеса

Устоявшиеся способы финансирования можно раскрыть достаточно кратко.

Самофинансирование. Данный способ финансирования снижает риски и повышает финансовую устойчивость малого бизнеса. В основном, это финансирование деятельности предприятия за получаемой им прибыли.

Финансирование через механизмы рынка капитала. Можно выделить два основных варианта данного способа: долговое и долевое финансирование. В первом случае предприятие получает финансовые ресурсы за счёт дополнительной продажи акций или увеличения числа собственников, либо за счёт увеличения вкладов учредителей. Во втором случае предприятие продаёт на рынке облигации, которые дают держателям долгосрочное получение дохода и возврат вложенного капитала.

Бюджетное финансирование, это метод финансирования, предполагающий получение средств из государственного бюджета разного уровня.

Взаимное финансирование хозяйствующих субъектов. В процессе осуществления хозяйственных связей предприятия поставляют друг другу продукцию на условиях оплаты с отсрочкой платежа, таким образом возникает взаимное финансирование.

Банковское кредитование. Данный источник финансирования тем эффективней, чем более развита банковская система, а, следовательно, чем более доступен кредит и подконтрольнее характер его использования.

Вернёмся к инновационным способам финансирования малого бизнеса, а именно к венчурному финансированию и краудфандингу.

Венчурное финансирование – это долгосрочные (от 5 до 7 лет) высоко рисковые инвестиции частного капитала, направляемые в небольшие фирмы, ориентированных на разработку и производство наукоёмких продуктов, с целью извлече-

ния прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

Венчурное финансирование можно разбить на пять видов:

- Предстартовое финансирование касается самых начальных этапов предпринимательской деятельности. Часто оно осуществляется до непосредственного образования предприятия;
- Стартовое финансирование – это инвестирование с целью обеспечения начала производственной деятельности компании;
- Финансирование начальной стадии развития – это финансирование, рассчитанное на оказание помощи небольшим предприятиям, обладающим значительным потенциалом роста;
- Финансирование непосредственно развития предусматривает выделение средств предприятиям с действующим производством, обладающим большим потенциалом для расширения;
- Покупка предприятия управленческим персоналом.

Более подробные характеристики представлены в таблице (табл. 1).

Венчурное инвестирование производится посредством специально созданных фондов, которыми руководят управляющие компании. Они могут быть независимыми или принадлежать финансовым институтам, но выступать в качестве независимых.

Таблица 1

Основные характеристики видов венчурного финансирования [4]

Вид венчурного финансирования	Срок инвестиций (лет)	Ожидаемый доход, % в год	Доля компаний, предлагающих данный вид финансирования, %
Предстартовое	7 – 12	до 100	1 – 2
Стартовое	5 – 10	35 – 50	5
Начальной стадии развития	4 – 7	30	10
Непосредственно развития	2 – 5	25	50
Покупка предприятия управленческим персоналом	2 – 4	20 – 25	практически 100

В целом венчурное финансирование как вложение средств в рискованные с точки зрения получения прибыли проекты требует особых знаний, умений и условий функционирования. В развитых странах высокие венчурные риски берет на себя государство.

Краудфандинг, это новое явление для бизнеса, его сущностью является коллективное финансирование, основывающееся на добровольных взносах, на реализацию какого-либо проекта. Данный способ финансирования подразумевает использование только на условиях открытости. Вся информация о сборе денежных средств, а также их расходах и вознаграждениях (если таковые присутствуют) предоставляются всем желающим. В краудфандинге людей, которые инвестируют денежные средства, называют донорами, а тех, кто реализует проект, называют реципиентами [3].

Как направление бизнеса, краудфандинг имеет множество различных видов, выделим из них три:

- Rewardcrowdfunding;

- Debtcrowdfunding;
- Equitycrowdfunding.

Reward Crowdfunding. Один из самых распространенных видов краудфандинга. Главная его особенность – выдача, после реализации проекта, награды донору за его инвестиции. Зачастую награда не представляет какие-то деньги, или другую «отдачу» за инвестиции.

Equity Crowdfunding. Данный вид краудфандинга, более близок к серьезным инвестициям в бизнес. В его основе лежит покупка доли (процента) в компании за вложение средств в рамках долгосрочных инвестиций. По своей сути, это простой способ продажи доли в бизнесе, нахождения себе партнеров, и так далее. При этом виде народного финансирования получение прибыли вовсе не гарантируется, а наоборот, инвестор принимает на себя все, связанные с вложением в проект, риски.

Debt Crowdfunding. Данный вид народного финансирования очень схож с предыдущим, только с небольшой разницей – проект получает деньги в обмен на долю в будущем бизнесе или на гарантию возврата инвестиций.

Площадки народного финансирования являются гарантом, того что собранные средства будут использованы по назначению. При размещении проекта для сбора средств этот человек принимает условия договора и определенные обязанности на себя, что является гарантом его честной работы и использования денег, инвестированных в его идею.

Краудфандинговые платформы за своё участие в работе берет с реципиентов средств фиксированный процент, только если проект набрал необходимую или большую сумму денег для своей реализации. Большая часть проектов работает по принципу «всё или ничего»: финансирование проекта осуществляется только в том случае, если он собрал всю сумму, частичного финансирования нет, при этом деньги вернутся на счета инвесторов, а реципиент продолжит поиск инвестиций уже в другом месте, ничего при этом не потеряв.

У такого способа финансирования как краудфандинг, существуют как недостатки, так и преимущества (табл. 2).

Таблица 2

Недостатки и преимущества краудфандинга [1, с. 531]

Недостатки краудфантинга	Преимущества краудфантинга
Мошенничество. Суть в том, что инвестирование донорами происходит через интернет-площадки, без личного контакта между донорами средств и реципиентами.	Уникальная поддержка. Никакой другой способ финансирования не может предоставить возможностей исследований рынка, рекламу через связи доноров без дополнительных издержек.
Выбор объема инвестирования. Следующей проблемой являются трудности в оценки объемов инвестирования в проект и невозможность прогнозировать прибыль от реализации проекта.	Асимметрия информации. При краудфандинге, через взаимосвязь с донорами и получение обзоров рынка от них открываются неизвестные ранее пути снижения этих рисков.
Высокие издержки управления и конфликт интересов. При успешном развитии проекта, многие доноры будут вовлечены в бизнес на том или ином уровне. Принятие решений о пути развитии проекта осложняется большим количеством владельцев акций, инвесторов.	Источник финансирования до становления бизнеса. Механизм, дающий большую гибкость там, где другие способы бессильны.

Проанализировав различные способы финансирования малого бизнеса, можно сделать вывод, что доступности финансовых ресурсов для малого бизнеса обуславливают уровень экономического развития страны. Недостаточность его в национальной экономике обуславливает отставание в финансово-экономических показателях, характеризующих малый бизнес, и вынуждает малые предприятия искать альтернативные источники привлечения финансовых ресурсов, при этом развитие инновационных способов позволит повысить количество и качество инновационных проектов в малом бизнесе, а также стимулировать рождение новых, даже самых рискованных проектов.

Список литературы

1. Сайбель Н. Ю., Волкова В. В. Краудфандинг как источник финансирования малого бизнеса в условиях экономического кризиса // Молодой ученый. 2016. №28. С. 531-534. URL <https://moluch.ru/archive/132/36745/> (дата обращения: 26.03.2018).
2. Пурьжова Л. В., Клочко С. Н. Особенности финансирования малого и среднего бизнеса // Вопросы экономики и управления. 2016. №2. С. 64-67. URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/28/605/> (дата обращения: 19.03.2018).
3. Краудфандинг [Электронный ресурс] // Википедия свободная библиотека: [сайт]. [2018]. URL: <http://east-front.narod.ru/memo/latchford.htm> (дата обращения: 19.03.2018).
4. Дворжак И. Венчурный капитал в странах Центральной и Восточной Европы // Проблемы теории и практики управления. URL: http://www.cfin.ru/investor/east_europe.shtml (дата обращения: 19.03.2018).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЯМИ

Красникова И.В.

аспирант кафедры экономики и менеджмента в промышленности,
Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»,
Россия, г. Москва

Замятнин С.С.

магистрант факультета бизнес-информатики и управления комплексными системами,
Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»,
Россия, г. Москва

В статье рассмотрены виды программного обеспечения для event-менеджмента. Определены критерии оценки программного обеспечения для решения задач организации мероприятий. Проанализированы четыре популярные платформы для управления мероприятиями, рассмотрены их преимущества и недостатки. Проведен сравнительный анализ, в результате которого определено программное обеспечение, наиболее успешное по разработанным критериям, и сделаны выводы по проведенному исследованию.

Ключевые слова: программное обеспечение, организация мероприятий, event-менеджмент, событийный менеджмент, событийный маркетинг.

Событийный менеджмент (или event-менеджмент) – это полный комплекс мероприятий по созданию корпоративных и массовых событий [1, с. 26]. Специальные мероприятия открывают широкие возможности для бизнеса, такие как эффективная и непрямая реклама, продвижение бренда компании, тематические рекламные акции и др.

Организация мероприятий является сложным и, как правило, длительным по времени процессом, требующим специальных знаний и опыта. Организаторам необходимо учитывать особенности реализуемого проекта, работать с большими объемами данных. Поэтому, при организации мероприятий применяется специализированное программное обеспечение (ПО). Спектр предлагаемых решений достаточно широк, от универсальных, предназначенных для работы с типовыми проектами, до специализированных. Также, ПО можно разделить с точки зрения охвата этапов жизненного цикла мероприятия: некоторые варианты ориентированы на работу со всеми этапами мероприятия, а другие на конкретный этап организации мероприятия (например, системы онлайн регистрации посетителей). Учитывая разнообразие как проектов, так и предлагаемого на рынке ПО, задача выбора подходящего решения является непростой и актуальной.

Анализ рынка программных продуктов для event-менеджмента, показал, что наибольшей популярностью обладают специализированные сетевые интернет-платформы. Это можно объяснить такими преимуществами, как широкое покрытие задач, хороший набор инструментов, постоянная поддержка и развитие функционала, мобильность при использовании (онлайн доступ с различных устройств в любом месте). Использование интернет-платформ подразумевает платную подписку на различные сервисы, что позволяет подключить только необходимый функционал. В данной статье проведен обзор ПО такого формата.

В качестве популярных платформ, были выбраны следующие четыре продукта: Bizzabo, Live Engagement Platform, EventMobi и Certain.

Bizzabo [5] это платформа, которая предоставляет возможности для маркетинга и управления мероприятиями, интеграционные инструменты.

В рамках данной платформы доступны следующие функции:

- создание веб сайтов мероприятий, с помощью встроенного конструктора;
- сбор данных для аналитики, отчетности и измерения производительности;
- модуль регистрации посетителей и продажи билетов;
- автоматическая отправка сообщений, почты, и работа с несколькими мероприятиями сразу;
- интуитивно понятный интерфейс и техническая поддержка.

С Bizzabo могут работать как отдельные менеджеры, так и корпорации, event-агентства, маркетинговые агентства, издатели и другие участвующие в процессе организации мероприятий лица. Для каждой категории пользователей предусмотрен свой, достаточно богатый, функционал. Современным и удобным решением является то, что в Bizzabo широко используются облачные технологии, а также интеграция с другими сервисами и социальными сетями, что облегчает задачу продвижения мероприятий.

В данном ПО имеются возможности для связи между организатором мероприятия и его партнерами посредством создания автоматизированных рабочих процессов для электронной почты и отправка объявлений через Интернет, мобильный телефон и электронную почту. Помимо этого, предлагается такой функционал, как создание базы данных контактов, интеллектуальное управление и отслеживание их деловой активности. Удобна функция сортировки контактов по любым заданным критериям. Так, можно выделить в отдельный блок людей, обеспечивающих техническое сопровождение мероприятия, для оперативной связи с ними.

Live Engagement Platform [8] – профессиональная платформа от компании doubledutch, предоставляющая полный набор приложений, интеграций и показате-

лей производительности, позволяющих успешно организовывать мероприятия. Как указано на сайте производителя, ядром платформы является приложение для мероприятий live engagement с лучшими в отрасли стандартами взаимодействия. Использование платформы предоставляет получение и отслеживание информации о маркетинговых каналах, что поможет принимать более разумные решения, оптимизировать управление мероприятиями и поспособствует быстрому достижению бизнес-целей.

Платформа включает в себя следующие модули, каждый из которых предоставляет определенный функционал:

- Live Engagement Event App – мобильное приложение со следующими функциями: лента новостей, геймификация для участников мероприятий, «живые» опросы, сбор данных для анализа и статистики, рейтинги и комментарии посетителей к мероприятиям, список участников и профили, мессенджер, тематические форумы, рекомендации для посетителей, планирование встреч, всплывающие уведомления, рекламные сообщения, гео-метки, интерактивные карты, доступ к документам и видео, рассылка электронных писем и многое другое;

- Live Engagement Studio – студия для управления мероприятием, мобильным приложением, контентом, коммуникациями, участниками и большим количеством основных процессов. Удобно, что студия позволяет работать с несколькими проектами (причем, любого масштаба) сразу, использование шаблонов мероприятий, ряд инструментов для работы со спонсорами;

- Live Engagement Lead Manager – набор инструментов для работы с маркетинговой стратегией. Предоставляет возможность анализа результатов оценки по всему спектру критериев, следуя индивидуальному маркетингу, а также обеспечить более высокую точность продаж. Подробная информация о посетителях, отчеты о деятельности, интеграция с маркетинговой автоматизацией и CRM – часть функционала этого модуля;

- Live Engagement Performance Manager – предназначен для оптимизации производительности мероприятия и определения ROI. Основные особенности: аналитика в режиме реального времени. Данный модуль поможет улучшить работу в будущем, оценить рентабельность инвестиций.

Помимо прочего, данный продукт обладает хорошей степенью защиты информации и возможностями интеграции с маркетинговыми решениями.

Платформа EventMobi [7] предназначена для создания мероприятий различных типов и масштаба: от внутренних собраний персонала до крупномасштабных конференций, выставок, собраний акционеров – все это доступно на единой платформе. С ее помощью можно создавать регистрационные и event-приложения для цифровых вывесок, опросов и т. д. EventMobi имеет все необходимые инструменты для привлечения участников мероприятия.

По словам производителя, EventMobi – это самая полная event-платформа на рынке. Она объединяет технологические инструменты, которые охватывают весь жизненный цикл мероприятия. Это простое и понятное в использовании ПО, удобное как для организаторов, так и для посетителей мероприятий.

Данная платформа предлагает:

- создание мобильных приложений для мероприятий;
- управление несколькими мероприятиями;
- многофункциональный дизайнер;
- модуль регистрации;

- живые опросы;
- создание интерактивных форм;
- средства геймификации;
- составление отчетов.

В EventMobi доступен полный комплекс средств для организации мероприятий, множество функций для решения широкого круга задач.

Certain [6] – платформа для автоматизации процессов организации мероприятий. Основные модули и функционал во многом схожи со стандартными среди подобного ПО, платформа полноценно покрывает стоящие перед event-менеджером задачи:

- автоматизация регистрации посетителей мероприятия;
- авторизация посетителей на мероприятии;
- проведение конференций;
- получение организатором данных о мероприятиях в режиме реального времени – данную задачу решает мобильное EventStream;
- обеспечение информацией посетителей, обратная связь с ними, реклама – предоставление мобильных приложений для посетителей;
- интеграция разных сервисов;
- обеспечение масштабируемости мероприятия.

Корректный выбор подходящего ПО невозможен без заранее определенных критериев, составленных с учетом проблем и задач, стоящих перед организаторами. Помимо этого, необходимо сразу исключить не подходящие в конкретном случае варианты. К примеру, некоторые решения спроектированы специально для больших корпораций и масштабных мероприятий, которые несут в себе ограниченный функционал, однако позволяют работать с большими массивами данных. [4]

В литературе, посвященной организации мероприятий, можно найти общие критерии, на которые стоит опираться при выборе специализированного ПО. Так, У. Хальцбаур в книге «Event-менеджмент» отдельно рассматривает эту проблему, и предлагает обратить внимание на следующие аспекты в данном вопросе [2, с. 222]:

- анализ затрат и преимуществ. Важно понимать то, что небольшие проекты могут не окупить затрат на ПО, если были приобретены дорогостоящие решения для крупных мероприятий;
- комплексность продукта. Использование интегрированных друг с другом инструментов эффективнее, нежели работа с множеством программ различных производителей;
- затраты на обучение сотрудников;
- необходимое техническое оснащение (компьютеры достаточной мощности, подходящая операционная система);
- полный объем и необходимая комплектация для удовлетворения всех требований.

Определенная практика по вопросу выбора ПО для мероприятий сложилась в event-агентствах. Например, PR-агентство «Полилог» предлагает следующие критерии, на которые стоит опираться при выборе ПО для event-проектов [3]:

- простота и удобство в использовании. Для того, чтобы пользователь мог протестировать продукт, разработчики часто предлагают бесплатный пробный период программы;

- техническая поддержка. При работе с незнакомым продуктом, особенно у широко круга пользователей, может возникать множество вопросов, поэтому важно наличие поддержки ПО. Сюда же можно отнести такой момент, как присутствие разработчика в сети, для оперативной обратной связи;
- универсальность продукта. Например, нелишним будет ответить на вопрос о том, подойдет ли данное решение для организации мероприятий разных форматов, и другие подобные вопросы;
- качество функциональности, которое важнее количества поддерживаемых функций. Сравнить нужно качество этих функций и то, насколько они отвечают индивидуальным потребностям организатора.

Рассмотрев данные критерии, можно сделать вывод о том, что, несмотря на различия мероприятий между собой по масштабу, бюджету и специфике, существует ряд общих рекомендаций, применимых для большинства проектов.

Приведенные критерии учитывались при разработке критериев для сравнительного анализа. Каждому из них был назначен вес, определённый на основе сравнительной важности критериев (табл. 1). На практике, при составлении данного списка может помочь опыт организации предыдущих event-проектов.

Таблица 1

Критерии для сравнительного анализа

Критерий	Вес
Уровень цен (ПО с наименьшей стоимостью предпочтительнее)	0,3
Объем функционала (приоритетно ПО, предоставляющее более широкие возможности)	0,35
Наличие учебных материалов и техническая поддержка	0,2
Простота и удобство использования	0,15
Сумма весов критериев	1

Далее, используя информацию с официальных сайтов разработчиков, была проведена оценка платформ по разработанным критериям (табл. 2).

Таблица 2

Данные по сравниваемым платформам

Сетевая платформа (альтернатива)	Уровень цен	Объем функционала	Наличие учебных материалов и техническая поддержка	Простота и удобство использования
Bizzabo	4	5	4,5	4,5
Live Engagement Platform	3,5	5	4,5	4
EventMobi	4	5	4,5	4
Certain	3,5	4	5	4,5

Уровень цен. На сайтах рассматриваемых платформ не представлены фиксированные прайс листы, однако предлагаются различные варианты приобретения сервисов.

Bizzabo предлагает 4 тарифных плана разного уровня. Начальный план подходит для организации мероприятий среднего масштаба одним или несколькими организаторами, а продвинутый для использования профессиональными event-агентствами. Live Engagement Platform и Certain, как и Bizzabo, предлагают гибкую ценовую политику: клиент может выбирать среди предлагаемого ряда пакетов и сервисов. В EventMobi обещают помочь построить платформу, которая наилучшим образом соответствует мероприятию и бюджету клиента. Возможность бесплатно-

го использования с пробным периодом есть у Bizzabo и EventMobi (на срок 14 дней). Live Engagement Platform и Certain, для ознакомления с платформой, предлагают лишь специальное видео с обзором функционала продукта.

Объем функционала. Платформы Bizzabo, Live Engagement Platform и EventMobi предлагают полноценный функционал, с помощью которого можно организовать мероприятие любой сложности. Платформа Certain, ориентирована на малый и средний бизнес и предлагает необходимый набор функций для этого уровня.

Наличие учебных материалов и техническая поддержка. Разработчики всего рассматриваемого ПО оказывают техническую поддержку. На сайтах платформ Live Engagement Platform и Certain сообщается, что она предоставляется в постоянном режиме. На официальном сайте Bizzabo есть раздел, посвященный ознакомлению с платформой, содержащий центр ресурсов, блог, раздел обучающего мультимедиа контента, и прочее. Live Engagement Platform и EventMobi так же имеют блог и предлагают форму обратной связи, а EventMobi так же проводит обучающие вебинары. На сайте Certain есть обучающий центр, содержащий массу полезной информации для новых пользователей.

Простота и удобство использования. Рассматриваемые платформы относительно сложны при первом использовании, но при этом предоставляют учебные и ознакомительные материалы. В Bizzabo и Certain обучение основам работы организовано наиболее удачно, через специализированные разделы и центры.

Зная критерии и их значения для каждой из альтернатив, возможно рассчитать итоговые баллы сравниваемых платформ. Необходимо взять все четыре оценки по критериям определённой альтернативы (табл. 2), и перемножить их на веса соответствующих критериев (табл. 1). Эти действия необходимо провести для каждой из альтернатив.

Вычисление оценки альтернатив:

Bizzabo: $4 \cdot 0,3 + 5 \cdot 0,35 + 4,5 \cdot 0,2 + 4,5 \cdot 0,15 = 4,525$.

Live Engagement Platform: $3,5 \cdot 0,3 + 5 \cdot 0,35 + 4,5 \cdot 0,2 + 4 \cdot 0,15 = 4,3$.

EventMobi: $4 \cdot 0,3 + 5 \cdot 0,35 + 4,5 \cdot 0,2 + 4 \cdot 0,15 = 4,45$.

Certain: $3,5 \cdot 0,3 + 4 \cdot 0,35 + 5 \cdot 0,2 + 4,5 \cdot 0,15 = 4,125$.

Таблица 3

Результат сравнительного анализа

Сетевая платформа	Балл	Место
Bizzabo	4,525	1
EventMobi	4,45	2
Live Engagement Platform	4,3	3
Certain	4,125	4

В результате проведенного сравнительного анализа было получено, что платформа Bizzabo обладает наилучшими показателями по выбранным критериям (табл. 3). При этом, разница в баллах между альтернативами небольшая, и для каждой платформы получен высокий результат. Так, платформа EventMobi, занявшая второе место, отстала от Bizzabo всего на 0,075 балла.

Можно сделать следующий вывод: представленные на рынке популярные сетевые платформы для event-менеджмента обладают схожими возможностями и представляют примерно равную для пользователя ценность. С одной стороны, это усложняет задачу выбора ПО для мероприятия. Но это так же говорит о значитель-

ной конкуренции между производителями данного ПО, что положительно сказывается на качестве разработок и сервиса.

Список литературы

1. Севастьянова, Я. С. Инновации в event-менеджменте / Я. С. Севастьянова // Стратегии бизнеса. – 2014. – № 2 (4). – С. 26-28.
2. Хальцбаур, У. Event-менеджмент / У. Хальцбаур, Э. Йеттингер, Б. Кнаузе, Р. Мозер, М. Целлер; [пер. с нем. Т. Фоминой]. – М.: Эксмо, 2007. – 384 с.: ил.
3. Как выбрать сервис для организации мероприятий? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.polylog.ru/ru/pr-blog/event-management-task-manager>. – (Дата обращения: 25.11.2017).
4. Программное обеспечение для организации мероприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.polylog.ru/ru/pr-blog/programmnoe-obespechenie-organizacii-meropriyatii-2017-03-14>. – (Дата обращения: 25.11.2017).
5. Bizzabo official site [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bizzabo.com>. – (Дата обращения: 01.03.2018).
6. Certain official site [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.certain.com>. – (Дата обращения: 25.11.2017).
7. EventMobi official site [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eventmobi.com>. – (Дата обращения: 25.11.2017).
8. Live Engagement Platform official site [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://doubledutch.me/product>. – (Дата обращения: 25.11.2017).

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Лесняк В.В.

доцент кафедры экономической безопасности, учета и права, к.э.н., доцент,
Донской государственной технической университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

Рассмотрены особенности формирования и функционирования механизма резервной защиты организации на основе комплексного взаимодействия угроз ее экономической безопасности с учетом параметров возникающих при этом рисков и агрегатов резервной системы как комплекса компенсирующих риск позиций.

Ключевые слова: экономический механизм, экономическая безопасность, резервная система, риск, инструменты бухгалтерского инжиниринга.

Любая система управления нуждается в соответствующем инструментарии, использование которого позволит реализовывать основные функции управления: планирование, прогнозирование угроз и рисков; учет; оценка и анализ угроз; контроль реализации защитных механизмов по нейтрализации угроз; мониторинг кризисных ситуаций. Необходимость и целесообразность использования инжиниринговых инструментов в управлении резервной системой связана с тем, что современные условия хозяйствования в любой управленческой ситуации требуют получения реальных показателей стоимости организации как основы для принятия эффективных решений по защите интересов фирмы, ее собственников, руководства и менеджмента.

Развитию учетно-аналитического обеспечения формирования и функционирования резервных систем и защитных механизмов придается особенно важное значение, так как проблемы оценки уровня реальной резервной защиты предприятий и организаций связаны с многочисленными особенностями их внутренней и

внешней среды функционирования, отраслевой спецификой, возникающими специфическими информационно-управленческими потребностями обеспечения безопасности и эффективного развития. Несмотря на большое количество работ, посвященных рассматриваемой тематике, остаются малоизученными вопросы разработки учетно-аналитического механизма и инструментария реализации защитных свойств резервной системы применительно к специфике процессов обеспечения экономической безопасности организаций, проведения необходимых расчетов, получения и интерпретации результатов управления.

Теория формирования экономического механизма резервной системы организации предполагает исследование нормативно-правовых аспектов функционирования резервной системы.

Информация об оценочных резервах формируется на специально открываемых синтетических счетах, которые являются контрактивными по отношению к счетам учетов соответствующих активов. Стоимость последних в бухгалтерском учете не меняется. Для признания долга безнадежным необходимо руководствоваться положениями ГК РФ. Списать его за счет резерва можно и в том случае, если компания ранее не предпринимала никаких попыток взыскать этот долг. Резервы в международной системе финансовой отчетности главным образом учитываются согласно стандарту 37 «Резервы, условные активы и условные обязательства».

Выделяют следующие основные принципы признания резервов в международных стандартах финансовой отчетности: резервы [англ. provision] в соответствии с МСФО – это юридические или подразумеваемые (возникшие в силу объективных причин) обязательства, появившиеся вследствие каких-либо прошлых событий и характеризующиеся двумя моментами: их денежное выражение поддается надежной оценке, и вероятность того, что на их погашение будут направлены денежные средства, высока; конструктивные (подразумеваемые) обязательства возникают тогда, когда вследствие каких-либо экономических действий компании, ее контрагенты вправе ожидать, что в будущем компания выполнит те или иные обязательства; сумма резерва формируется исходя из такой расчетной оценки будущих затрат, которая является наиболее объективной. Возможен дисконт резервов, если это даст значимый экономический эффект; если оценка показывает значительный диапазон суммы обязательства, за размер обязательства принимается его ожидаемая стоимость; будущие операционные убытки не могут быть признаны резервами; затраты на ремонт или обслуживание собственных активов, будущие расходы и убытки на собственное страхование до момента возникновения собственно обязательства также не могут быть признаны резервами; момент признания резерва по реструктуризации – это окончание разработки официального плана по реструктуризации и информирование о его пунктах, особенностях и всех затрагиваемых реструктуризацией лиц. До этого момента резерв в отношении будущих затрат на реструктуризацию признать нельзя; под суммы по обременительным договорам создаются резервы; сумма компенсации к получению признается отдельным активом в том случае, если факт получения компенсации не подлежит сомнению, и сумма этого актива ограничена соответствующим резервом.

В нестабильных условиях мирового экономического сообщества приобретает особую актуальность исследование проблем резервной системы организации и разработка экономического механизма ее функционирования.

Теория экономических механизмов широко используется в современных рыночных условиях. Этой проблемой заняты крупнейшие зарубежные и российские ученые, и в первую очередь лауреаты Нобелевской премии Дж. Стиглиц, Л. Гурвиц, Р. Майерсон, Э. Маскин, У. Викли, Дж. Харшаль, Ф. Хайек. Проблемам общего равновесия в рыночной экономике посвящены теоремы «Вальраса-Парето», «Эрроу-Дебре». В России вопросам разработки экономического механизма резервной системы посвящены работы Т.О. Графовой, Л.А. Зимаковой, Д.В. Курсеева, Г.Е. Крохичевой, Е.И. Муругова, С.В. Романовой, В.И. Ткача и др.

Экономический механизм функционирования резервной системы организации сформирован пятью основными блоками (рисунок): категории экономического механизма; угрозы экономической безопасности организации и параметры риска; процессы и агрегаты резервной системы; инструменты бухгалтерского инжиниринга; результаты управления.



Рис. Экономический механизм функционирования резервной системы организации

Управленческие категории агрегатов резервной системы представлены более 100 позициями укрупненных функциональных инструментов, способов и средств реализации и координации защитных функций организации, однотипно взаимодействующих в направлении компенсации рисков ситуаций и сохранения капитала: страхование, самострахование, иммунизация активов и обязательств, агрегирование, хеджирование, резервирование, счета резервов, блокирование, увеличение собственности, прогнозирование, скрытые резервы, участие работающих в прибылях и др. [2, с. 72].

В основе практической реализации представленного экономического механизма функционирования резервной системы лежит процесс построения учетной модели резервной системы организации – разработки механизма ее отражения с учетом условий начисления резервов в организации.

Используемая система инструментов бухгалтерского инжиниринга представлена инжиниринговыми производными балансовыми обобщениями ресурсов организации и источников их формирования, позволяющими оценить и учесть различные резервные агрегаты и регуляторы в стоимости организации в целях оценки реальной величины собственности как базовой характеристики безопасного состояния организации: иммунизационными, хеджированными, гарантийными, производными балансами ситуационного, интегрированного, синдицированного риска и др.

В представленном механизме результат управления определяется предложенным инструментарием с получением инжиниринговой системы показателей: агрегированные чистые активы; дезагрегированные чистые пассивы; абсолютная или относительная зона экономической безопасности (активная, пассивная, нейтральная).

Агрегированный показатель чистых активов определяется по результатам реализации адаптивных процедур и процессов, изменений, направлений развития в системе инжиниринговых инструментов в адекватной текущей ситуации оценке. Дезагрегированный показатель чистых пассивов рассчитывается в результате реализации гипотетических процессов условной реализации активов и удовлетворения обязательств в соответствующей системе цен (как правило, рыночных или справедливых) и в соответствии с подходом «Денежные средства/Чистые пассивы» характеризует структуру собственности с точки зрения источников формирования по результатам адаптивного управления: денежные средства/дезагрегированные чистые источники, отсутствие свободных денежных средств/нулевой капитал, убытки/отрицательный капитал. Использование показателей чистых активов и чистых пассивов, их различных модификаций и вариантов позволяет решить проблему реализации направлений адаптации, организации управления по изменениям на базе альтернативного выбора, итеративного приближения к желаемому результату адаптации [1, с. 78], желаемому результату резервной защиты и уровню безопасности.

На основании полученных результатов проводится анализ эффективности резервной системы, определяемой ее защитными возможностями по отношению к возникающим рискованным ситуациям, рассчитывается показатель зоны экономической безопасности и принимаются оперативные, тактические и стратегические решения.

Предложенный экономический механизм основан на использовании экономических категорий комплексного взаимодействия угроз экономической безопасности организации с учетом параметров возникающих при этом рисков и процессов и агрегатов резервной системы как комплекса компенсирующих риск позиций,

позволяет отразить это взаимодействие в системе инструментов бухгалтерского инжиниринга с получением конкретных результатов, позволяющих оценить эффективность резервной системы и ее защитные свойства по отношению к возникающим рискованным ситуациям.

Список литературы

1. Лесняк В.В. Инжиниринговая методология адаптивного учета // Казанская наука. 2013. № 3. С. 74-79.
2. Лесняк В.В. Экономический механизм комплексного функционирования гарантий и резервов в обеспечении экономической безопасности организации // Новейшие достижения и успехи развития экономики и управления: сборник статей Международной научно-практической конференции (11.03.2018 г.). Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2018. С. 69-74.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО АССОРТИМЕНТА КОФЕМАШИН НА ПРЕДПРИЯТИИ

Линькова Н.И.

преподаватель высшей категории,
Московский технологический колледж питания РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

В статье рассматривается моделирование формирования оптимального ассортимента кофемашин на предприятии в качестве ключевого показателя, способного повысить конкурентоспособность организации и увеличить объем продаж.

Ключевые слова: моделирование, ассортимент, конкурентоспособность, анализ, матрица.

В связи с переходом России к рыночной модели экономики для любого предприятия крайне важной является проблема поддержания и повышения его конкурентоспособности. Особенно важной эта тема становится в современных условиях, когда возросшая конкуренция со стороны отечественных и иностранных компаний ставит под угрозу банкротства множество предприятий. Повышение конкурентоспособности приобретает особую значимость в связи с процессами глобализации экономики. Экспансия крупнейших западных сетей в страны Восточной Европы и, особенно в Россию обострила конкуренцию на рынке.

Сетевые структуры пришли с передовыми технологиями, ориентированными на рынок, и сразу подняли планку среди отечественных компаний. Это привело, с одной стороны, к разорению предприятий, а с другой стороны, стимулировало развитие современных предприятий и их сетей.

В связи с этим, по мнению автора, является необходимым рассмотреть моделирование оптимального ассортимента кофемашин на предприятии на примере магазина «Улыбка вкуса» с целью удержания лидирующих позиций на рынке.

Магазин по продаже кофе и чая «Улыбка вкуса» решил расширить ассортимент и добавить в продажу кофемашины. Перед финансовым менеджером стоит необходимость не только определить лучшее соотношение цена/качество и предугадать предпочтения потребителей, но и рассчитать какое количество кофемашин необходимо купить на 500 000 руб., выделенных на реализацию расширения магазина.

Таблица 1

Технико-экономическая характеристика кофемашин

	SAECO Incanto HD 8918/09	PHILIPS HD8828/09 Series 3100	BOSCH TCA 5309 Benvenuto	KRUPS EA 8105	DELONGHI ESAM 5600.S Perfecta
Страна	Румыния	Румыния	Португалия	Франция	Италия
Гарантия	2 года	2 года	5 лет	2 года	5 лет
Мощность	1850 Вт	1850 Вт	1400 Вт	1450 Вт	1350 Вт
Тип используемого кофе	молотый	молотый	зерновой	зерновой	молотый
Объем кофе	250 г	250 г	270 г	260 г	250 г
Объем воды	1,8 л	1,8 л	2,0 л	1,7 л	1,7 л
Вспенивание паром	нет	нет	есть	нет	есть
Вес	8,67 кг	7,2 кг	8,2 кг	9,4 кг	11,5 кг
Цена	46 900 руб	31 159 руб	25 190 руб	23 990 руб	49 999 руб

Наиболее существенные показатели сопоставим с помощью метода парных сравнений, в которой значения b_{ij} находим по правилу:

$$b_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } p_i \text{ равнозначен } p_j \\ 0, & \text{если } p_i \text{ менее значим, } p_j \\ 2, & \text{если } p_i \text{ доминирует над } p_j \end{cases}$$

Таблица 2

Матрица парных сравнений

	Страна	Гарантия	Мощность	Тип кофе	Объем кофе	Объем воды	Вспенивание паром	Вес	S_i	M_i	R_i
Страна	1	0	0	2	0	0	0	0	3	0,05	7
Гарантия	2	1	0	2	0	0	0	0	5	0,08	6
Мощность	2	2	1	2	2	2	2	2	15	0,23	1
Тип кофе	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0,02	8
Объем кофе	2	2	0	2	1	2	2	2	13	0,2	2
Объем воды	2	2	0	2	0	1	2	2	11	0,17	3
Вспенивание паром	2	2	0	2	0	0	1	2	9	0,14	4
Вес	2	2	0	2	0	0	0	1	7	0,11	5
Сумма									64	1	

После заполнения матрицы элементами сравнения находим по строкам суммы баллов (S_i) по каждому показателю

$$S_i = \sum_{j=1}^n b_{ij},$$

где n – количество показателей, $n = 8$.

Правильность заполнения матрицы определяется равенством

$$\sum_{i=1}^n S_i = n^2$$

Затем определяем вес показателей M_i по формуле

$$M_i = \frac{S_i}{n^2}$$

Следует заметить, что

$$\sum_{i=1}^n M_i = 1$$

Приоритет показателей распределяется по рангу R_i , который пропорционален значению коэффициента веса. На этом основании ранжированный перечень характеристик будет иметь вид:

1. Мощность.
2. Объем кофе.
3. Объем воды.
4. Вспенивание паром.
5. Вес.
6. Гарантия.
7. Страна.
8. Тип кофе.

Для объективного вычисления целевой функции проведем бальную оценку каждого показателя по пятибалльной шкале.

Таблица 3

Бальная оценка показателей кофемашин

Показатель	1	2	3	4	5	M_i
Мощность	1350-1400	1450-1500	1500-1650	1650-1700	1700-1850	0,234375
Объем кофе	250	260	270	280	290	0,203125
Объем воды	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0	0,171875
Вспенивание паром	нет	есть	есть	есть	есть	0,140625
Вес	12-11,01	11 – 10,01	10 – 9,01	9 – 8,01	8 – 7,01	0,109375
Гарантия	1	2	3	4	5	0,078125
Страна	Португалия	Румыния	Франция	Италия	Италия	0,046875
Тип кофе	молотый	зерновой	зерновой	зерновой	зерновой	0,015625

По формуле $Q(a_i) = \sum_{i=1}^n M_i * B_i(p_i)$ вычислим интегральные оценки качества для каждой кофемашины, без учета цены.

SAECO	2,734
PHILIPS	2,844
BOSCH	2,891
KRUPS	2,016
DELONGHI	1,766

Согласно расчетам по максимальной величине интегральной оценки необходимо выбрать кофемашину фирмы BOSCH. Такие интегральные оценки отображают только качество кофемашин, а выбор необходимо провести по наименьшему соотношению цена/ качество.

SAECO	17152
PHILIPS	10957
BOSCH	8714
KRUPS	11902
DELONGHI	28318

Минимальное соотношение цена/качество так же указывает на выбор кофемашины фирмы BOSCH.

На расширение ассортимента магазина выделено 500 000 руб. на которые необходимо закупить различное количество кофемашин представленных марок, для чего переведем интегральные оценки в процентные соотношения (доли) от суммы всех оценок.

SAECO	22%
PHILIPS	23%
BOSCH	24%
KRUPS	16%
DELONGHI	14%

На этом основании построим таблицу, отображающую количество (шт) необходимых для закупки кофемашин различных марок, а также величину выделенных средств для закупки (руб).

Таблица 4

Зависимость количества необходимых для закупки кофемашин различных марок от величины выделенных средств

Марка	Розн. цена, руб.	Опт. цена, руб.	Доля, %	Стоимость, руб.	Количество, шт.
SAECO	46 900	23450	0,22	111607	5
PHILIPS	31 159	15580	0,23	116071	7
BOSCH	25 190	12595	0,24	117985	9
KRUPS	23 990	11995	0,16	82270	7
DELONGHI	49 999	25000	0,14	72066	3
Сумма				500 000	31

Таким образом, на сумму в 500 000 руб. магазин «Улыбка вкуса» сможет закупить 31 кофемашину по оптовой цене различных марок. Наибольшее количество 9 шт. по соотношению цена/качество будет представлено кофемашинами фирмы BOSCH.

Список литературы

1. Ляндау Ю.В., Пономарев М.А. Ресторанный бизнес: инновации и менеджмент. Учебное пособие. М.: Триада, 2013, 14 с.
2. Кацерикова Н. В. учебное пособие «Ресторанное дело», 2-е изд. перераб. и доп, М.: Легион, 2014 год, 77 с.
3. Михарева В. А. Стратегический маркетинг: учеб. пособие. Минск.: Октава, 2012, 42 с.
4. Фомин Г.П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности [Текст] : учебник / Г. П. Фомин. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 616 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

Манохина Г.А.

доцент кафедры «Бизнес-информатика», к.т.н.,
Московский городской педагогический университет, Россия, г. Москва

Степченко Л.В.

магистрант кафедры «Бизнес-информатика»,
Московский городской педагогический университет, Россия, г. Москва

В статье отражены теоретические аспекты бухгалтерского учета материальных запасов в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. Проведен анализ учета наличия и движения ресурсов материально – производственных запасов по российским и международным правилам. Исследованы основные положения нового проекта федерального стандарта «Запасы» по изменению структуры запасов и состава затрат, формирующих их себестоимость, а также рассмотрены особенности ввода критериев признания запасов в качестве актива.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, материально – производственные запасы, состав затрат, себестоимость, расходы.

Возможность использования средств вычислительной техники и необходимость создания практически полезных программных комплексов обуславливают необходимость детального рассмотрения вопросов гармонизации бухгалтерского учета в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Ускорение социально-экономического развития страны предусматривает увеличение эффективности общественного производства на основе всемерной экономии материальных, трудовых и денежных ресурсов. Чтобы воплотить это в жизнь, необходимо знать все тонкости учета наличия и движения ресурсов, в первую очередь материально-производственных запасов (МПЗ), которые составляют основу деятельности предприятия.

Целью учета производственных запасов является формирование информации об их наличии и движении, полезной пользователям для принятия правильных решений.

В основные задачи бухгалтерского учета запасов входит:

- документирование операций по движению материальных запасов;
- формирование себестоимости материально-производственных запасов;
- контроль за проведением расчетов с поставщиками материалов;
- контроль за сохранностью и использованием материалов в соответствии

с установленными нормативами.

Всестороннее изучение и правильное понимание сущности запасов товарно-материальных ценностей, их значения и роли в экономике предприятий, стоит в ряду важнейших проблем по экономии и рациональному использованию материальных ценностей.

Согласно Программе реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (Постановление Правительства РФ от 6 марта 1998 г. № 283) положено начало реализации намеченных мероприятий по перестройке российской системы бухгалтерского учета.

Для осуществления точного и полного отражения в системе бухгалтерского учета операций с материально-производственными запасами (МПЗ) необходимо руководствоваться законодательными актами РФ, постановлениями Президента и правительства и другими нормативными документами.

Основным нормативным документом по учету производственных запасов является Положение по бухгалтерскому учету «Учёт материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. В данном бухгалтерском стандарте изложены следующие аспекты учета материально-производственных запасов (МПЗ): оценка, отпуск МПЗ и раскрытие информации в бухгалтерской отчетности. Данное Положение устанавливает методологические основы формирования в бухгалтерском учёте информации о материально-производственных запасах, и оно во многом повторяет международный стандарт МСФО 2 «Запасы». Однако между ними имеются как сходство, так и определённые отличия. Приведем некоторые теоретические аспекты учета материальных запасов в соответствии с требованиями российских и международных стандартов.

МСФО 2 устанавливает, что себестоимость товарно-материальных запасов должна включать в себя стоимость покупок, затраты, произведённые в связи с переработкой продукции, а также затраты на доставку товарно-материальных запасов к месту их расположения и приведение в надлежащее состояние. Таким образом, себестоимость складывается из трёх элементов: затраты на приобретение, затраты на переработку, прочие затраты.

К затратам на приобретение относятся цена покупки, пошлина на ввоз, налога, транспортно-заготовительные и прочие расходы, прямо связанные с приобретением готовой продукции, материалов и услуг. При оценке запасов, купленных в рассрочку, разница между покупной ценой при обычных условиях и уплаченной суммой признаётся в качестве затрат на проценты, распределённых на весь срок платежа.

Затраты на переработку включают в себя затраты, прямо связанные с единицами производства и распределённые постоянные и переменные производственные накладные расходы, сделанные при переработке материалов в готовую продукцию. Нераспределённые накладные расходы рассматриваются как расходы за тот период, в течение которого они были понесены, т.е. подобные затраты на увеличение себестоимости запасов. Переменные накладные расходы распределяются на каждую производственную единицу на основе фактического использования производственных мощностей.

В себестоимость товарно-материальных запасов не включают расходы на сверхнормативные потери, затраты на хранение, административные накладные расходы и затраты на реализацию.

К прочим затратам относятся расходы, связанные, например, с производственными накладными расходами или затратами на конструирование товара по заказам.

Аналогичные требования выдвигаются и в ПБУ 5/01: общехозяйственные и иные аналогичные расходы включаются в себестоимость, если они непосредственно связаны с приобретением материально-производственных запасов.

В области учёта запасов наиболее важным вопросом является вопрос их оценки адекватного отражения результатов деятельности предприятия при финансовой отчётности. МСФО 2 основным принципом измерения товарно-материальных запасов называет их оценку по наименьшей из двух величин – себестоимости и чи-

стой стоимости реализации. Это положение вытекает, прежде всего, из концепции осмотрительности и соответствует главной задаче финансовой отчётности – представлению правдивой картины финансового состояния организации.

Очень важным становится выбор наименьшей оценки для запасов, не позволяющий организациям абстрагироваться от реальных рыночных ценовых соотношений. Этот критерий заставляет сократить свои расходы по приобретению и производству запасов, чтобы фактическая себестоимость не поднималась выше чистой стоимости реализации.

ПБУ 5/01 также вводит принцип наименьшей оценки запасов исходя из фактической себестоимости и цены возможной реализации, последовательно проводя в жизнь переход к международным стандартам, повышая значимость финансовой отчётности в экономической жизни организации. Однако ПБУ 5/01 не даёт ясного определения понятия цена возможной реализации. МСФО 2 подразумевает под чистой стоимостью реализации предполагаемую продажную цену при обычной деятельности предприятия, уменьшенную на предполагаемые издержки, связанные с подготовкой запасов к реализации.

ПБУ 5/01, следуя МСФО 2, отдельно выделяет следующие случаи необходимости переоценки запасов: если на запасы снизилась цена, либо запасы морально устарели, либо частично потеряли своё первоначальное качество. МСФО 2 также подчёркивает, что запасы не могут оценивать по себестоимости, если возрастают предполагаемые расходы, связанные с самой реализацией.

МСФО 2 устанавливает, что не всегда следует делать списание запасов ниже себестоимости, даже если чистая стоимость реализации оказывается меньшей величиной. МСФО 2 рассматривает возможность увеличения чистой стоимости реализации запасов в следующем отчётном периоде после списания разницы между себестоимостью и чистой стоимостью реализации, сделанного в предшествующем отчётном периоде. Тогда ранее списанная сумма подлежит возмещению и в балансе запасы будут отражены по себестоимости.

Поскольку в организациях происходит постоянное движение товарно-материальных запасов и при этом фактическая себестоимость одних и тех же материалов имеет тенденцию к перманентному изменению, возникает вопрос: каким образом оценивать себестоимость единиц товарно-материальных запасов? Изменение фактической себестоимости единицы одних и тех же запасов в течение временных периодов делает проблему выбора метода их оценки очень важной. Выбор метода повлияет на изменение величины активов предприятия и на сумму полученной прибыли (убытка).

МСФО 2 предписывает для товарно-материальных запасов, состоящих из единиц, не являющихся взаимозаменяемыми, а также для товаров и услуг, выполненных по специальным проектам, необходимость определять себестоимость каждого конкретного изделия отдельно.

Для остальных товарно-материальных запасов МСФО 2 устанавливает методы ФИФО и оценки по средней себестоимости. При этом может приниматься средневзвешенная оценка запасов, рассчитанная как на периодической основе, так и по мере поступления следующих партий запасов.

Поскольку доходы определяются на основе принципа начисления, то использование метода средней стоимости или ФИФО может привести к предоставлению пользователям информации, занижающей себестоимость и, следовательно, завышающей прибыль. Для того чтобы не получилось завышения стоимости остат-

ков запасов, применяется сравнение балансовой стоимости запасов с их чистой стоимостью реализации. Результаты сравнения могут отразить будущий, ещё не полученный убыток. Сравнение основных положений МСФО 2 с ПБУ 5/01 приведено в таблице.

Таблица

Сравнение основных положений МСФО 2 с ПБУ 5/01

Основное положение	МСФО 2	ПБУ5/01
Понятие запасов	Подчёркивается суть запасов как активов -ожидание от их использования экономической выгоды. Запасы выделяются в особую категорию активов, так как они, являются либо предметом труда, либо товарами, предназначенными для продажи, отличаются от других активов краткосрочностью и, следовательно, не предполагают начисления амортизации.	Не приведено определение запасов. Отмечено, что в качестве МПЗ принимаются к учету активы, предназначенные в качестве материалов, сырья для производства запасов, для продажи или используемые для управленческих нужд организаций
Проблемы учета	Способы наиболее адекватной оценки запасов для получения достоверной картины финансовой отчётности: - первоначальной – себестоимости - балансовой стоимости в конце года - для включения в отчёт о прибылях и убытках	Проблемы такие же
Себестоимость запасов	Включает: - затраты на приобретение (не включая проценты за кредит) - затраты на переработку (с указанием не включаемых в себестоимость затрат) - прочие затраты	Состав затрат на переработку ПБУ 5/01 не рассматривается
Оценка запасов в балансе на конец года	Наименьшая величина из себестоимости и чистой стоимости реализации	Наименьшая величина из себестоимости и стоимости возможной реализации
Оценка запасов для включения в отчёт о прибылях и убытках	Методы: специфической идентификации индивидуальных затрат, средней стоимости, ФИФО	Аналогично

В настоящее время правительством РФ предложена Программа разработки Федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2017-2019 гг., в которой рассматривается проект нового федерального стандарта «Запасы». (Приказ Минфина России от 07.06.2017 N 85н "Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2017 – 2019 гг.).

Данный проекта стандарта представлен в Совет по стандартам бухгалтерского учета во втором квартале 2017 г., Минфином России планируется вступление в силу указанного стандарта для обязательного применения с 2019 г.

В этом проекте предлагаются изменения правил учета запасов по сравнению

с правилами, изложенными в ПБУ 5/01. Рассмотрим некоторые аспекты нового проекта федерального стандарта «Запасы» и сравним с правилами российского (5/01 ПБУ) и международного стандарта (МСФО 2), действующими в настоящее время.

В новом проекте внесены изменения в понятие запасов, которые не были включены в ПБУ 5/01. Были включены затраты по технологическому процессу производства продукции, и затраты, уже понесенные предприятием на работы и оказанные услуги, но в отношении которых организация еще не признала выручку. В МСФО 2 эти затраты не значатся в определении понятия запасов.

Новый стандарт изменил структуру запасов, включив в их состав объекты нематериальных активов, которые приобретены или разрабатываемые предприятием для продажи. В международном стандарте МСФО 2 нематериальные активы не включены в запасы.

В отношении объектов незавершенного производства мнения не совпадают. В отечественном стандарте ПБУ 5/01 и в новом проекте стандарта запасов незавершенное производство не применяется для учета в качестве активов, входящих в запасы. Этот запрет относится также к активам, отнесенным к сельскохозяйственной продукции в момент ее сбора.

В международном стандарте по учету запасов МСФО 2 к запасам относятся готовая продукция и незавершенное производство организации, предназначенное для использования в процессе производства.

Рассматривая действующий национальный стандарт 5/01 «Учёт материально-производственных запасов» и международный стандарт МСФО 2, можно отметить, что в них отсутствуют особенности отнесения запасов к активу. В новом проекте стандарта «Запасы» предложено ввести критерии признания запасов в качестве актива при одновременном соблюдении следующих условий:

- если существует высокая вероятность, что понесенные затраты обеспечат организации получение в будущем экономических выгод;
- если сумма понесенных затрат может быть определена.

Дополнительные изменения приведены в новом проекте по учету затрат, входящих в себестоимость запасов.

Как указывалось в таблице согласно МСФО 2, себестоимость запасов должна включать все затраты на приобретение, затраты на переработку и прочие затраты, понесенные для того, чтобы обеспечить текущее местонахождение и состояние запасов. Однако здесь не уточняется, надо ли включать в себестоимость запасов оценочные обязательства. Для более четкого сближения российских и международных стандартов в новом проекте российского стандарта «Запасы» предложено внести в состав затрат, формирующих себестоимость, величину оценочного обязательства, которое возникает при приобретении, утилизации или демонтажу запасов. Это уточнение является дополнительной составляющей перечня включенных в себестоимость запасов.

Необходимо отметить некоторые отличия относительно расходов, не включаемых в состав себестоимость. В ПБУ 5/01 отмечено, что в себестоимость не входят общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением материально-производственных запасов.

В МСФО 2 в себестоимость запасов не включаются расходы на продажу, административные накладные расходы, затраты на хранение, и сверхнормативные потери сырья, затраченного труда или прочих производственных затрат.

Российские правила ПБУ 5/01 включают общехозяйственные и иные аналогичные расходы в себестоимость запасов только в том случае, когда они непосредственно связаны с приобретением материально-производственных запасов. Новая редакция проекта стандарта запасов увеличивает перечень расходов, не включаемых в себестоимость запасов. Таким образом, видно, что общехозяйственные расходы исключены из состава себестоимости запасов, что возможно исключит завышение оценки запасов в бухгалтерском учете.

В заключение можно отметить, что проведенный анализ затрагивает не все совпадения и различия учета запасов в применяемом стандарте ПБУ 5/01, МСФО 2 и новом проекте федерального стандарта «Запасы». Однако можно убедиться, что продолжается сближение российских и международных стандартов, в том числе правил учета материально-производственных запасов, которые приведут к повышению качества и достоверности бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности организаций.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01: утверждено Приказом Минфина России от 09.06.2001 N 44н., (ред. от 16.05.2016).
2. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / под ред. П.М. Дмитриевой. – М.: Юрайт, 2017. 487 с.
3. Международные стандарты финансовой отчетности – М.: Аскери-АССА, 2010, 1042 с.
4. Справочно-правовая система КонсультантПлюс. 2018.
5. Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Запасы». URL:http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Zapaci

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ГОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ г. РОСТОВА-НА-ДОНУ)

Мурадян А.Г.

Южный федеральный университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

Исследование посвящено поиску актуальных направлений социально-экономической стратегии развития российских городов.

Ключевые слова: социально-экономическая стратегия, территория, город, муниципалитет.

В центре актуальных вопросов современной сферы государственного и муниципального управления территориями находятся достаточно стандартные проблемы администрирования развитием общества, которые не позволяют усомниться в своей важности ни в один из временных периодов.

Не является исключением и 2018 год, который, конечно же привнося значительные изменения в перечень важных для корректировки вопросов, между тем оставляет нерешенными ряд проблем в сфере стратегического управления городом Ростовом-на-Дону.

Более того, на наш взгляд, 2018 год является весьма сложным для формирования стратегии и тактики развития города, поскольку на протяжении значительного времени многие силы были брошены на подготовку муниципального образования к футбольному чемпионату, причем как управленческие, так и финансовые, в то время как насущные стандартные вопросы были перенесены на вторые по актуальности позиции.

К примеру, изменение вектора развития любой территории так или иначе связано с воздействием на количественные и качественные показатели развития двух сфер деятельности его граждан: на социальную сферу, которая представляет собой систему устройства общественных отношений, и экономическую сферу, которая представляет собой способы и инструменты аккумулирования и распределения финансовых ресурсов, необходимых для реализации указанных выше общественных отношений [2, с. 34].

В то же время, рассматривая проблему социального и экономического развития России стоит отметить, что стратегия развития неизменно должна быть ориентирована на несколько уровней ее осуществления: на муниципальный, региональный и федеральный. Однако, стоит выявить наиболее актуальный и эффективный в таком случае уровень реализации данной стратегии [3, с. 64].

На наш взгляд, базовой единицей развития государственного устройства всей страны в первую очередь выступает муниципалитет: малая территория быстрее реагирует на все принимаемые на федеральном уровне нововведения, а также быстрее дает обратную связь по поводу их сильных и слабых сторон.

Более того, муниципалитеты выступают территориями, которые реальнее отражают сложившуюся в стране ситуацию, решая ежедневные тактические задачи, над которыми приходится работать органам управления. Они касаются обеспечения граждан необходимыми ресурсами жилищно-коммунальной сферы, транспортом, медициной и образованием [3, с. 23].

На сегодня вопросы управления развитием муниципального образования не позволяют усомниться в своей актуальности ни в рамках муниципального района или города, ни в масштабах всей страны.

Одним из направлений неизменного совершенствования выступает комплекс организационных мер, касающийся качественного и количественного изменения структуры социальной организации общества и сопутствующие ему изменения экономических механизмов.

Следует отметить, что город Ростов-на-Дону как субъект рассмотрения в рамках данного исследования также выбран не зря.

Дело в том, что субъектом реализации муниципальной политики выступает муниципалитет, который заинтересован в планомерном развитии всех своих территориальных подразделений, сохранении стабильности в динамике их развития, преодолении отсталости наименее развитых своих территорий [4, с. 23].

Кроме того, задачами второго порядка для муниципалитета являются не столь очевидные в ежедневном контексте задачи, такие как укрепление патриотизма среди населения, поддержание межкультурной коммуникации, традиций, экологической защиты территории.

Таким образом, можно прийти к выводу, что основой стабильного и эффективного социально-экономического прогресса страны является грамотно управляемое развитие самыми маленькими по площади территориями, которыми относительно регионального и федерального уровня являются муниципальные образования.

Кроме того, муниципальное управление преследует также цели сохранения межнационального мира, культурных традиций, экологического равновесия на отдельных территориях, создает условия для наращивания экономического потенциала страны, усиления роли ее муниципалитетов как территориальной основы для международного сотрудничества [4, с. 125]. Именно за счет развития муниципалитетов государство создает условия для привлечения на свою территорию зарубеж-

ных инвестиций или продвижения произведенной в ее границах продукции за их пределы. Таким образом, муниципальное управление становится мощным инструментом налаживания межгосударственных связей, реализации экономической стратегии страны.

Конкретно методы воздействия на соответствующие объекты зависят от целей, которые ставит ее субъект, представляющий либо органы власти самого государства, либо органы управления муниципалитетом, расширение своего экономического влияния на местные сообщества.

В фокусе муниципального управления могут столкнуться интересы различных субъектов общественной инициативы – государственных и местных органов власти, корпоративных структур, а также самого общества.

Поэтому главной целью муниципальной политики должно стать согласование действий всех участников этого процесса путем сбалансирования их интересов с целью качественного воспроизводства территории и удовлетворения потребностей проживающих в ее границах жителей.

Следует согласиться с мнением академика П.Я. Бакланова, заметившего, что «при всем многообразии формулировок цели муниципальной политики всегда выражают компромисс между экономической эффективностью и социальной справедливостью» [3, с. 13]. В процессе реализации региональной политики достигается компромисс между политическими, общественными и корпоративными интересами, служащий необходимым условием для направленного и прогрессивного развития региональной системы.

Таким образом, наиболее эффективно направления развития муниципалитета могут быть осуществлены только в рамках совершенствования стратегических инструментов. Иначе говоря, стратегическое планирование развития социально-экономического сектора – это базовый инструмент управления городским сектором, который основывается на использовании современных инструментов менеджмента, государственного и муниципального управления в целях повышения качества жизни населения.

Данная стратегия развития города Ростова-на-Дону принята в 2010-2012 годах на различных уровнях управления и, рассматривая современные факторы развития, стоит еще раз обозначить наиболее актуальные из них на период 2018 года, учитывая, что после проведения футбольного чемпионата, муниципальным органам управления необходимо будет максимально мобильно сконцентрировать свое внимание на все еще имеющихся проблемах развития территории.

Стратегическое планирование – основной элемент системы городского управления, формирующий экономические и институциональные условия устойчивого и динамичного развития города Ростова-на-Дону на основе эффективного использования ресурсного и рыночного потенциала для обеспечения достойного качества жизни населения города Ростова-на-Дону [2, с. 27].

Актуализированные цели на период до 2025 года тезисно можно изложить следующим образом:

- совершенствование градостроительного сектора, максимально эффективное и комфортное использование территории города для граждан;
- территориальное развитие ростовской агломерации, представленное лежащими на минимальном расстоянии от Ростова населенных пунктов: Батайска, Новочеркаска, Азова, ядром которой является Ростов-на-Дону;

- развитие торговой и промышленной города, которая представляет собой основу экономического обмена товаров и услуг;
- инновационное развитие экономических, управленческих и социальных сфер жизни граждан;
- максимальное совершенствование среды проживания граждан: совершенствование транспортной сферы, экологических условий, парковых зон отдыха.

Таким образом, стратегическое социально-экономическое развития Ростова-на-Дону строится в направлении организации функциональных зон, разбитых количественно и качественно по своему содержанию: территориальная ростовская агломерация, торговля и промышленность, инновации и создание максимального комфорта для жителей города.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Режим доступа: Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/194365/#ixzz3EVEeVyby>].
2. Распоряжение Правительства РФ от 5 сентября 2011 г. N 1538-р «О Стратегии социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 г.» [Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55084615/#ixzz2waPLedU9>].
3. Бакланов П.Я. Территориальные хозяйственные структуры управления / П.Я. Бакланов. – Владивосток: Дальнаука, 2017. С. 11-16.
4. Поляк Г.Б. Региональная экономика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 463 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Оноприенко А.В.

преподаватель первой категории,
Московский технологический колледж питания РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются проблемы предпринимательской деятельности в Российской Федерации, анализируется зарубежный опыт государственного регулирования, а также выявляются перспективные тенденции развития малого и среднего бизнеса в России.

Ключевые слова: регулирование, экономика, предпринимательство, государство, надзор.

Предпринимательство сложилось как историческое, социальное явление и на протяжении многих лет является неременным атрибутом жизни любого государства. В процессе эволюции и непосредственным участием государства в предпринимательстве произошло формирование экономики рыночного типа, присущее для современных развитых государств. А в России это началось ещё со времен купечества. К сожалению, во времена СССР был потерян этот опыт такой предпринимательской деятельности, поскольку была она просто запрещена с тридцатых годов прошлого века. Затем значительно уже позже только с принятием закона об индивидуальной трудовой деятельности началось заново возрождение предпринимательства.

Следует заметить, что в России правительством до сих пор принимаются шаги по дальнейшему развитию предпринимательства. При этом заметно, что доля

людей, занимающихся этим видом деятельности, увеличивается с каждым годом. Но всё же, потенциальные возможности и потребности населения сектор предпринимательства до сих пор остается незаполненным. Это объясняется наличием целого ряда проблем, возникающих на пути развития предпринимательства и людей, желающих заняться этим видом деятельности.

Так, например, в работе о предпринимательстве в современной российской экономике автор выделил основные проблемы развития предпринимательства: отсутствие выгодных финансово-кредитных механизмов; затем материально-ресурсного обеспечения для малого бизнеса; существенные недостатки в законодательстве; недостаток финансовых ресурсов; трудность доступа к необходимой информации, например, к сведениям о ценах и показателях качества продуктов, конкурентах; незащищённость прав работников, занятых в предпринимательстве; отсутствие положительного имиджа российского предпринимательства; нестабильность экономической ситуации в стране. Кроме того, представители предпринимательства выделили ещё другие проблемы, тормозящие развитие бизнеса: плохая система налогообложения; отсутствие оборотных средств; очень низкий уровень платежеспособности населения, уровень жизни; завышение цен на аренду площадей; ошибочная государственная политика в сфере экономики; слишком завышенная процентная ставка по кредитам, поэтому и недоступность к ним; очень дорогое сырьё при огромных возможностях России; слабое развитие внутреннего рынка.

Более того к настоящему времени добавились ещё следующие проблемы по ведению предпринимательства в России, а в процентах к числу опрошенных это выглядит следующим образом: вымогательство со стороны государственных чиновников; политическая нестабильность; финансовая нестабильность; ущемление прав предпринимателей государственными органами; вымогательство со стороны криминальных структур; угроза личной безопасности со стороны криминальных элементов.

В связи с этим предпринимательская деятельность в России во многом зависит от государственной политики. Здесь государство может ускорить или замедлить позитивные процессы её развития, поэтому без создания государством необходимых условий экономика страны не будет успешно развиваться.

Поэтому назрела острая необходимость разработке мер совершенствования мер государственного воздействия на условия благоприятного развития предпринимательства и уменьшения избыточности его участия в сферах предпринимательской деятельности. Формы воздействия на предпринимательскую деятельность известны и заключаются в поддержании и регулировании путем законодательных и нормативных актов, стимулировании путем снижения, прежде всего налогового бремени.

К необходимым административным методам государственного регулирования относятся: запрет, юридическая ответственность, принуждение, в том числе с помощью уголовной и административной ответственности. Экономические методы в отличие от прямых административных методов проявляют себя в косвенном регулировании предпринимательской сферы деятельностью с помощью: цен, тарифов, квот, налогов и лицензий.

Особенно остро проявляются проблемы в организации и проведении множества проверок при проведении таможенного, антимонопольного, экспортного контроля, государственного контроля за деятельностью саморегулируемых организаций, лицензионного контроля, транспортной безопасности, контроля и государ-

ственного надзора в области связи, строительства, обращения и защиты информации, защиты государственной тайны, контроля за оборотом оружия, наркотических средств и психотропных веществ, в сфере труда, в области обеспечения безопасности дорожного, железнодорожного, воздушного движения, судоходства, за промышленной безопасностью, касающихся вида, предмета, оснований проверок и сроков их проведения.

Для развития конкуренции, как одного из главных направлений становления цивилизованных условий предпринимательской деятельности, важным является правовое обеспечение развития конкурентной среды и борьба с недобросовестной конкуренцией.

В стратегии экономического развития на перспективу большое внимание уделено развитию конкуренции и созданию благоприятных экономических условий, способствующих привлечению ощутимых и долгосрочных инвестиций в сферу предпринимательства. Так, например, правительством РФ поставлена задача по необходимости превращения России в привлекательное государство для предпринимательской деятельности указаны меры по улучшению инвестиций для компаний на территории России.

В 2012 году аналитическая группа Всемирного экономического форума опубликовала рейтинг конкурентоспособности, в котором Россия находится на шестьдесят седьмом месте из ста сорока четырёх. Представители бизнеса тормозами в развитии экономики выделили коррупцию, низкую эффективность государственного аппарата управления и высокие налоговые ставки.

Следует заметить, что вступление России во Всемирную торговую организацию с одной стороны явилось толчком к созданию всё же лучших условий доступа российских товаров на внешний рынок, а с другой стороны Россия обязана открыть внутренний рынок иностранным товаропроизводителям, что весьма плохо для предпринимательской деятельности.

Необходимость государственного регулирования предпринимательской деятельности, к сожалению, в России не был учтен опыт развитых государств. А ведь именно в этом секторе находится в обороте основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной основой развития экономики любой страны. Уже известно, что малые и средние предприятия в развитых странах это наиважнейший сектор национальной экономики в любой стране. Сфера малого и среднего предпринимательства отличается всегда повышенной поворотливостью, гибкой активностью, способностью к оперативному созданию новых производств и созданию новых рабочих мест.

Например, в США за последнее десятилетие были созданы в сфере предпринимательства примерно пятьдесят пять процентов инноваций и около семидесяти пяти процентов новых рабочих мест. А при этом эффективность капиталовложений оказалась в девять раз выше, чем в области крупного бизнеса. Быстрый рост таких предприятий объясняется, прежде всего, заинтересованностью правительства в развитии этого сектора предпринимательства путем вовлечения широких слоёв населения в творческую деятельность.

В развитых странах в настоящее время созданы и создаются благоприятные условия, которые заключаются в гарантии сохранения частной собственности, хозяйственной самостоятельности и свобода действий предпринимателей, поддержка добросовестной конкуренции и борьба с монополистической деятельностью, создание льготного кредитования и финансирования, огромная помощь в инвестици-

ях. Поэтому в результате, малые предприниматели получают большую прибыль на свой капитал, чем крупные производители.

Наиболее эффективно государственную политику поддержки и развития малого бизнеса в настоящее время реализуют через специализированные правительственные органы, которые располагают широкими ресурсами: в Америке это «Управление по делам малого бизнеса», в Великобритании – «Национальное Агентство по обслуживанию малого бизнеса», в Германии это «Генеральный директорат малого и среднего бизнеса, ремесленничества, услуг и свободных профессий», в Японии создано новое «Агентство малого и среднего предпринимательства», в Венгрии это «Национальный Совет по развитию предпринимательства» и «министерство экономики», а в Польше «Департамент ремесленничества, малого и среднего предпринимательства» при «Министерстве Экономики».

В России же, к сожалению, в течение многих лет подавлялась предпринимательская инициатива, а вся мощность государства веками устремлялась на поддержание большого бизнеса. В Америке организована разветвленная сеть представительств, консультационных пунктов, бизнес центров, которые нашли широкое распространение и во многих странах в виде консультационных бюро руководящих работников в отставке: таких, например, около 400 в Америке, где сотрудничают около 12000 пенсионеров, которые ежегодно консультируют свыше 400000 клиентов.

Аналогичные структуры действуют в странах Европы, оказывая консультационную помощь с выездом на предприятия, в том числе и в соседние страны. В этих странах для получения больших кредитов или большой технической помощи предприятия должны дать объективные сведения по организационным, финансовым, техническим, кадровым направлениям своей деятельности.

При этом интересен опыт инвестиционного кредитования в передовых странах, где основу составляет целая сеть частных инвестиционных компаний, которые, используя собственный капитал и привлекая заимствованный капитал под гарантии, проводят инвестиции для предпринимателей. Они предоставляют свой акционерный капитал, долговременные займы, облигационные займы, а также оказывают консультационные услуги по финансовому менеджменту.

Всемирная торговая организация требует от России концентрации ресурсов на самых эффективных направлениях деятельности – это программирование, коммуникации, электроника, энергетика, высокие технологии, точное приборостроение, биотехнологии, авиационно-космическая техника. Конечно, инновационная деятельность позволит наиболее полно использовать еще сохранившийся в России творческий потенциал.

Весьма интересен практический пример в нашей стране. Так, например, страховая фирма «Платон» имеет лицензии на проведение четырнадцати видов страхования: это страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование, наземного, средств воздушного и водного транспорта разных грузов, имущества юридических лиц, граждан, предпринимательских рисков, финансовых рисков.

При этом методы государственного регулирования состоят в принятии необходимых законов, контроле за соблюдением участниками страхового рынка законов и нормативных актов; обеспечении выполнения обязательств перед потребителями страховых услуг; контроле за уплатой субъектами страхового рынка налогов и сборов; наложении санкций на участников страхового рынка, не выполняющих установленные требования.

Одной из особенностей страховой услуги, к сожалению, является весьма значительный разрыв во времени между сроками уплаты страховых взносов и выполнения обязательств страховщиками, и, таким образом, одной из главных задач государства является обеспечение надежности страховщиков.

Государственный контроль на страховом рынке осуществляют ещё и налоговая служба, Центробанк, орган по антимонопольной политике.

В этой сфере задача государства заключается в том, чтобы определить перечень видов страхования, по которым страховые взносы исключались бы из налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль юридическими лицами и подоходного налога физическими лицами; уточнить перечень видов страхования, по которым заключаемые работодателями в отношении своих работников договоры давали бы право не включать страховые взносы в расчет сумм в государственные внебюджетные фонды; уточнить порядок налогообложения страховых выплат, получаемых страхователями или иными приобретателями в связи со страховыми случаями.

На основе вышеизложенного следует, что определяя принципы налоговой политики, государство должно учитывать то, что широкое развитие в стране получила практика заключения мнимых договоров страхования, которые имеют своей целью не организацию страховой защиты, а минимизацию выплат в бюджет и во внебюджетные фонды. Так, по оценкам специалистов указанной фирмы на такие договора в год пришлось двадцать процентов страховой премии по имущественному страхованию, сорок процентов по страхованию ответственности и до восьмидесяти процентов по страхованию жизни. Помимо прямого ущерба государству, по снижению получаемой суммы налогов и взносов во внебюджетные фонды, такие схемы приводят к искажению роли страхования и его дискредитации. Интересно заметить, что особенность деятельности страховых организаций заключается в том, что они ещё активно занимаются инвестиционной деятельностью. Одной из проблем, связанных с развитием страхования, является отсутствие в нашей стране условий для инвестирования сформированных страховых резервов. В этой связи задачей государства должно быть – формирование благоприятного для инвестирования климата в России. К сожалению, у нас страхование жизни не достигло в настоящее время не только того уровня развития, который достигнут развитыми государствами, но даже уровня, имевшегося у нас в прошлые годы. Причины эти известны: инфляция, нестабильность политической и экономической ситуации в стране, потеря населением доверия ко всем финансовым структурам и к государству в целом.

Таким образом, руководящие документы в государстве есть, а исполнительская реальность значительно отстаёт от желаемых результатов. В последнее время, в связи с повышающимся ростом предпринимательской деятельности, все более актуальной становится потребность в государственном регулировании предпринимательской деятельности, которое должно исходить из требований, потребностей предпринимателей. Следует заметить, что бесконечные проверки контролирующих органов значительно мешают работе предпринимателей, а недоступность информации о полномочиях контролирующих органов вызывает неспособность отстаивать свои интересы перед ними. Это ведет к произволу чиновников, следствием чего и является коррупция. На основе вышеизложенного, можно сделать следующие выводы: назрела острая необходимость в укреплении государством позиций предпринимательства в России. Эта сфера нуждается в стимулировании и пересмотре имеющегося соответствующего законодательства. Государством оказывается слабая

помощь в сфере предпринимательства, и это притом, что именно этот сектор является гарантом политической стабильности. Таким образом, развитие предпринимательства в России является очень болезненно-сложным процессом и в отличие от развитых стран, российское предпринимательство до сих пор нуждается в значимой поддержке государства и осуществлении эффективных программ по развитию бизнеса. Эти проблемы с каждым годом становятся актуальнее, поскольку доля граждан, занятых этим видом деятельности, возрастает. В настоящее время задачи, связанные с решением проблем предпринимательства, имеют огромное значение для становления рынка и эффективного роста экономики России и обеспечения занятости населения. Остаётся только надеяться, что в ближайшее время государством будут приняты меры по ликвидации или частичному устранению проблем в предпринимательской деятельности в России.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
2. Указ Президента РФ «О некоторых вопросах налоговой политики».
3. Акопян Р.А. «Предпринимательство в современной российской экономике» [Электронный ресурс] <http://www.coolreferat.com>
4. Аргументы и факты. 1996. № 8. С. 6.
5. Буев В. Некоторые аспекты поддержки малого предпринимательства в Москве. – Ж. «Предпринимательство в России». – М.: ИСАП, 2008.
6. Сулейманова К. Р. Государственное регулирование предпринимательской деятельности // Российское предпринимательство. – 2011.
7. Фомин Г.П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности [Текст] : учебник / Г. П. Фомин. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 616 с.
8. Черкашина С.О., Лопаткина О.К. «Проблемы предпринимательства» [Электронный ресурс] <http://www.6yket.ru/predprinimatelstvo>.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Осинов С.Ю.

доцент кафедры менеджмента, канд техн. наук, доцент,
Тверской государственной технической университет, Россия, г. Тверь

Батова А.В.

студентка специальности «Водоснабжение и водоотведение»,
Вологодский государственный университет, Россия, г. Вологда

Осинов Ю.Р.

профессор кафедры теории и проектирования машин и механизмов,
д-р техн. наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ,
Вологодский государственный университет, Россия, г. Вологда

Кочкарева Т.А.

доцент кафедры высшей математики, канд. техн. наук, доцент,
Вологодский государственный университет, Россия, г. Вологда

Система менеджмента качества является инновацией, внедрение которой позволит достичь цели в области качества на любом уровне управления. В работе изложены теоретические исследо-

вания и практические рекомендации по оценке экономической эффективности гуммированного оборудования и управлению технологическими процессами с использованием обобщенной функции желательности Харрингтона. На основе обобщенной функции желательности определены соотношения режимов термообработки, способствующие получению качественных и оптимальных по стоимости покрытий.

Ключевые слова: качество, стандартизация, методы управления качеством, эксплуатация, эффективность, управление качеством.

Актуальные вопросы социально-экономического развития невозможно решить без самого пристального внимания к проблеме качества, которая сегодня является уже общественно экономической и для решения которой необходимо применять системный подход во всех отраслях [1]. Эти вопросы имеют жизненно-важное значение, так как качество – это основа безопасности продукции и услуг, их конкурентоспособности, удобства и доступности.

В условиях глобализации и соответственно роста конкурентоспособности предпринимательских структур вопрос высокого качества является важнейшей целью экономической деятельности [2, 3].

Все возрастающий объем производства химического оборудования выдвигает на одно из первых мест требования экономического характера – минимальная стоимость оборудования и минимальные затраты по его эксплуатации при высокой степени надежности и необходимой долговечности, а это, в свою очередь, неразрывно связано с проблемами изыскания материалов, обладающих высокой коррозионной стойкостью. От рационального выбора материалов и средств их защиты часто зависит не только экономика, но и возможность осуществления технологического процесса.

Анализ статистических данных о надежности химической аппаратуры показал, что более 90 % химической аппаратуры работает надежно. Наряду с этим в технологических линиях по производству некоторых химических продуктов эксплуатируются аппараты, средняя наработка на отказ которых не превышает 300 ч., а общий срок службы составляет один – два года. Установлено, что около 80 % ненадежного оборудования составляет теплообменная и емкостная аппаратура, а основной причиной отказов химического оборудования является коррозионное разрушение металла.

Стоимость основного и вспомогательного вулканизационного оборудования составляет примерно 35% стоимости всего оборудования гуммировочных производств, а потребление тепловой энергии в отделении вулканизации – 75% от всех технологических затрат тепла.

Обобщенная функция желательности Харрингтона является однозначным, универсальным параметром оптимизации системы, позволяющим учитывать требования, предъявляемые к свойствам материала, а также степень их важности.

Изучена возможность применения этой функции для технологической и экономической оценки режимов горячего крепления покрытий на основе различных каучуков. В качестве объекта исследования рассмотрены покрытия из резины марок 2566 и полуэбонита марки 1752 на основе натурального и бутадиенового каучуков, резины марки 1976 на основе бутадиенового каучука [4].

Экспериментальные данные получены в результате испытаний 16 опытных образцов из материала каждого вида с применением метода рационального планирования эксперимента в виде греколатинского квадрата. На рисунке показан гра-

фик функции желательности Харрингтона, где y' – ее кодированные (безразмерные) текущие значения. Для перевода натуральных значений y все множество разделено на подмножества, относительно которых можно оценить качество объекта.

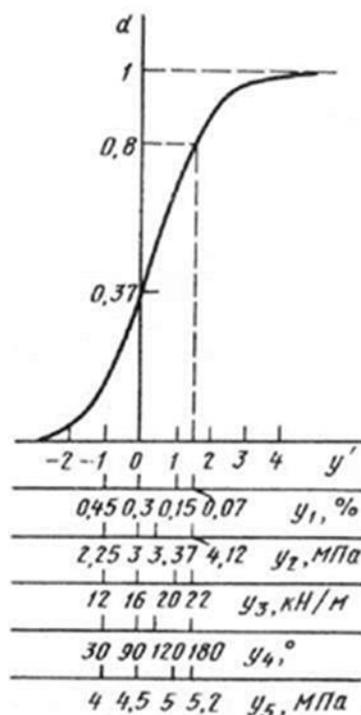


Рис. Функция желательности Харрингтона при одностороннем ограничении исследуемых показателей покрытия из резины марки 2566: y_1 – содержание свободной серы; y_2 – сопротивление отрыву; y_3 – сопротивление расслоению; y_4 – предельный угол гибки; y_5 – сопротивление сдвигу

Так как все натуральные значения y имеют одностороннее ограничение, то шкалу y' можно разделить на два подмножества с оценкой «Хорошо» и «Плохо». В области «Хорошо», соответствующей интервалу $y_{\min} < y < y_{\max}$, $0 < y' < 1,5$, функция желательности близка к линейной. Из анализа графика (рисунок) следует, что при такой градации оценок функция желательности может принимать значения $0 < d < 0,37$ (область «Плохо») и $0,37 < d < 0,8$ (область «Хорошо»), Максимальное значение d ($d = 0,8$) соответствует $y = y_{\max}$, т. Е. самому лучшему качеству по данному показателю.

Аналитически функция желательности Харрингтона задана уравнениями:

$$D_i = \exp(-\exp(-y_1')); \quad (1)$$

$$y_1' = Ky_i + b,$$

где i – номер эксперимента; K и b – константы, определяемые из граничных условий:

$$Ky_{\min} + b = 0; \quad Ky_{\max} + b = 1,5. \quad (2)$$

Обобщенный критерий показателя D_G качества введен как свертка частных функций желательности d_i . В качестве такого критерия использована средняя геометрическая свертка:

$$D_G = \prod_{j=1}^m d_j^{\alpha_j} = \exp(-\sum_{j=1}^m \alpha_j \exp(-y_j')) \quad (3)$$

Здесь m – число исследуемых показателей; j – номер исследуемого, показателя; α_j – весовой коэффициент, учитывающий значимость j -го показателя в общей системе:

$$a_j \leq 0 \leq 1; - \sum_{j=1}^m a_j = 1$$

Комплексная величина K_0 , по которой оценивают качество объекта в целом,
 $K_0 = \varphi(y_j) D_G$.

Значение K_0 должно быть таким, чтобы невозможно было «перекрыть» низкий уровень одних показателей качества более высоким уровнем других. Для этого вводится особая функция $\varphi(y_j)$ – коэффициент вето, которая имеет следующий смысл. Функция $\varphi(y_j)$ должна убывать почти до нуля, как только значение y_j , – любого j -го показателя качества выйдет за пределы допустимого интервала от y_{\min} до y_{\max} , что приведет к снижению комплексной оценки K_0 качества.

Весовые коэффициенты a_j определены путем экспертного опроса с помощью методов ранжирования и последовательных сравнений, которые в последнее время широко применяют при измерении уровня качества продукции. Согласование полученных весов выполнено по коэффициенту конкордации Кендэла. По выражениям (1) – (3) определены соотношения режимов термообработки, способствующие получению качественных и оптимальных по стоимости покрытий.

В результате обработки экспериментальных данных на ПЭВМ получено, что экономически эффективные режимы вулканизации, при которых качество покрытий считается хорошим, соответствуют: для резины 2566 $D_G = 0,72$ при $T = 428$ К, $\tau = 2400$ с, $\delta_{об} = 4,5$ мм, $\delta_{см} = 4,0$ мм; для резины 1976 $D_G = 0,7$ при $T = 428$ К, $\tau = 2400$ с, $\delta_{об} = 7,5$ мм, $\delta_{см} = 4,0$ мм; для полуэбонита 1752 $D_G = 0,7$ при $T = 428$ К, $\tau = 4500$ с, $\delta_{об} = 3$ мм, $\delta_{см} = 4$ мм.

Правильность расчета подтверждает высокий качественный показатель готовых эластомерных обкладок: высокая химическая стойкость, большая прочность крепления, оптимальные значения предельных углов гибки и др.

Таким образом, обобщенную функцию желательности целесообразно применять для оценки экономически эффективных режимов горячего крепления покрытий, она позволяет оптимизировать производственные процессы в установившихся и переходных режимах как по технологическим, так и по экономическим параметрам, что является необходимым в условиях современной рыночной экономики.

Список литературы

1. Окрепилов, В. В. Экономика качества / В. В. Окрепилов. – Санкт-Петербург: Наука, 2011. – 629 с.
2. Богатин, Э. В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия / Э. В. Богатин. – Москва: Изд-во стандартов, 2016. – 216 с.
3. Окрепилов, В. В. Экономика качества как методологическая основа управления регионами / В. В. Окрепилов // Экономика и управление. – 2013. – № 1 (87). – С. 65-75.
4. Осипов, Ю. Р. Технологические режимы при восстановлении гуммировочных покрытий с учетом технико-экономических критериев: монография / Ю. Р. Осипов, С. Ю. Осипов, С. А. Шлыков; М-во образ. и науки РФ, Вологод. гос. ун-т. – Вологда: ВоГУ, 2016. – 163 с.

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ЗА РУБЕЖОМ

Петрова О.Н.

студентка четвертого курса,
Башкирский государственный аграрный университет, Россия, г. Уфа

В данной статье рассмотрено налогообложение имущества населения в странах за рубежом. Во всем мире налоговая система различна и в каждой стране есть свои достоинства и недостатки.

Ключевые слова: недвижимость, налог на имущество, налоговая ставка, налоговые льготы, Германия, США, Франция.

Налог на имущество физических лиц или, как его называют во многих странах, налог на недвижимость является, возможно, самым распространенным налогом. У большинства людей есть имущество, с которого государство «часть» взимает себе в бюджет. Лишь в немногих странах данного налога не существует.

Мы же рассмотрим две страны с федеративным устройством Германия, США и Франция что позволит легче проводить аналогии применительно к России.

Германия. В Германии налоги подразделяются на общие, федеральные, налоги общин и земельные налоги. Регулируются налоги законом «Порядок взимания налогов» – Abgabenordnung.

Имущественный налог относится к земельному налогу. Объектом налогообложения имущественным налогом является собственность налогоплательщика [5].

Базой исчисления налога на имущество является совокупное имущество налогоплательщика к началу календарного года, уменьшенное на необлагаемый минимум конкретного лица.

Налог исчисляется в три этапа. На первом налоговая инспекция определяет универсальную стоимость земельного участка в евро – Einheitswert. Обычно универсальная стоимость почти всегда значительно ниже рыночной стоимости имущества. К примеру, если квартира имеет рыночную стоимость 100 000 евро, то универсальная стоимость будет равна 30 000 евро.

Второй этап включает себя умножение универсальной стоимости на муниципальный коэффициент. Варьируется он от 0,98% до 2,84%. Данный коэффициент различается в зависимости от муниципалитета и зависит, например, от таких характеристик, как вид земель – земли для сельского хозяйства или другие, тип застройки – дома на одного, два хозяина или многоквартирные дома и некоторых других.

На последнем этапе происходит умножение на ставку налога. Точные размеры ставки налога на недвижимость указать сложно, так как это зависит от многих причин: от типа недвижимости, ее местонахождения (федеральная земля, город), типа страховки и другие [2].

Однако, есть базовая федеральная ставка налога на имущество физических лиц в Германии (Grundsteuer) – 0,5%.

Иногда, если бюджету города (округа) не хватает средств, либо земля с имуществом пользуется большим спросом, устанавливается повышающий коэффициент в процентах – Hebesatz. Этот коэффициент одинаков для всех объектов недвижимости, например, в Берлине он составляет сейчас 810%, в Мюнхене 535 %.

Интересной особенностью налога в Германии является то, что он взимается и при покупке недвижимости и при продаже. Налоговая ставка на приобретение

имущество составляет от 3,5 до 6,5%. Налог при продаже достигает порой до 48% и рассчитывается из разницы между ценой продажи и ценой покупки [3].

США. Налог на недвижимость в США передан на усмотрение местных властей. Поэтому в этом вопросе наблюдается огромное многообразие, ведь и ставки, и порядок уплаты, и льготы для некоторых категорий недвижимого имущества варьируются в зависимости от каждого конкретного округа или региона. Уплачивается один раз в год в окружном суде.

Налоговая база определяется как рыночная стоимость объекта на указанную базовую дату. Переоценка имущества, в основном, происходит ежегодно [1].

Сумма налога на недвижимость рассчитывается на основе оценочной стоимости объекта – и, как правило, составляет 1%-2%. Зависит от места проживания (штат, город), тенденций развития экономической ситуации, что также влияет на ставку, семейного положения и официальных доходов. Например, самая низкая на Гавайских островах – 0,28, это обусловлено высокой стоимостью жилья. Самая высокая ставка в Нью-Джерси – 2,38%.

Расчет налога ведется таким образом:

1. В первую очередь средняя стоимость жилья, для расчета налога берется 1/3 от стоимости, иногда может быть и ниже: 10-25%. К примеру, если стоимость квартиры признана как 500 000 долларов, то для расчета налога берем $500\ 000 * 1/3$ (33%) = 165 000 долларов.

2. Затем берется коэффициент уравнивания. Он может равняться 100%, то есть сумма не поменяется, либо быть меньше – если стоимость жилья в районе слишком высока, или больше – если жилье просело в стоимости.

3. Последним этапом идут вычеты и льготы. На них могут рассчитывать пенсионеры (4000\$), военные, лица, которые живут в приобретенном жилье (Homestead Exemption – 6000\$) и другие категории граждан. Так же от налогов обычно освобождается недвижимость, принадлежащая благотворительным, медицинским, некоммерческим, образовательным и религиозным организациям.

4. На последнем этапе полученная сумма умножается на местную налоговую ставку [6].

Франция. В данной стране объектом налогообложения являются застроенные и незастроенные участки, жилье. Налоговая база налога на недвижимое имущество равна половине кадастровой, арендной стоимости. Так же налог, как в США и Германии, является местным.

Не платят налог:

- 1) владельцы, чьи объекты находятся в сельской зоне;
- 2) владельцы, кто купил недвижимость недавно (освобождается от уплаты на 2 года);
- 3) владельцы, чьи объекты, предназначенные для аренды, пустуют в течение 3 месяцев.

Ставки планируются местными властями и зависят от предполагаемых бюджетных расходов и величины имеющейся налогооблагаемой базы.

Кроме налога на имущество, есть налог на проживание, который уплачивается теми лицами, которые живут в данном комфортабельно устроенном помещении, либо его арендуют. Освобождаются студенческие общежития, жилье для учеников интерната, помещения для членов дипломатического назначения и которые относятся к территориальным экономическим конституциям [4].

Исходя из выше рассмотренного анализа, можно сказать, что в Канаде самая оптимальная система налогообложения имущества. Личный необлагаемый минимум на членов семьи, низкая ставка и применений не рыночной стоимости, а универсальной, что намного ниже. Несмотря на маленький налог доля его поступления в местный бюджет высокая, примерно 60-70 %. В связи с этим, российскому налоговому законодательству следует перенять опыт зарубежных стран. К примеру, установить льготой личный необлагаемый минимум, а такое новшество, как принятие налоговой базой кадастровую стоимость сильно затруднило положение населения. Так как сумма налога при кадастровой стоимости намного выше, чем была при инвентаризационной.

Список литературы

1. Налог на имущество за рубежом: портал//История новой России. 2018. URL: <http://www.ru-90.ru/node/1509> (дата обращения: 29.03.2018)
2. Налог на недвижимость в Германии: «Пильщиков и Коллеги»: юридический и налоговый консалтинг в Германии. 2018. URL: <http://pilschikov.ru/> (дата обращения: 29.03.2018)
3. Налог на недвижимость в Германии: зарубежная недвижимость: сайт о зарубежной недвижимости от А до Я. 2013. URL: <http://nedvigimostmsk.ru/plugin/sitemap/> (дата обращения: 29.03.2018)
4. Налоги на недвижимость во Франции: сайт SAS ServiceAzur. 2018 URL: <http://www.property-serviceazur.com/info/articles/nalogi-na-nedvizhimost-vo-frantsii/> (дата обращения: 29.03.2018)
5. Налоговая система Германии: Налоги в мире: электр. журнал. 2018. URL: <http://worldtaxes.ru/nalogi-v-evrope/nalogovaya-sistema-germanii/> (дата обращения: 29.03.2018)
6. Особенности налогов на недвижимость в США: Feinstein & Partners, PLLC: сайт Нью-Йоркский офис. 2018. URL: <http://feinsteinpartners.ru/osobenosty-nalogov-na-nedvizhemost-v-ssha/> (дата обращения: 29.03.2018)

УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ ЧЕРЕЗ ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПЛАТФОРМЫ

Писарева Е.В.

профессор кафедры маркетинга и рекламы, доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье представлены основные тенденции развития единой информационной платформа в деятельности компаний. Рассматривается возможность изменения внешней среды маркетинга под воздействием клиентоориентированного диалога с потребителем, поддержки целостного образа бренда, в создании центральной и надежной платформы интегрированного маркетинг менеджмента для более эффективного управления интегрированными маркетинговыми процессами, каналами и ресурсами, что повышает клиентоориентированность всей компании и окупаемость совокупных маркетинговых затрат.

Ключевые слова: маркетинг, информационная платформа, информационные технологии, поведение потребителей, интегрированный маркетинг-менеджмент.

Теория и практика маркетинга в последние 15-20 лет начала принципиально трансформироваться в связи с глобальными изменениями в экономике, информационных технологиях и поведении потребителей. Внешняя среда маркетинга подвергается постоянным изменениям, связанными с развитием Интернет, сервисов, которые стали возможны в эпоху всемирной цифровизации. Так же произошли из-

менения модели поведения потребителей, поскольку у них появилась уникальная возможность не только получать информацию о товарах, брендах, но и развивается возможность совершения покупки, получения (доставки), обслуживания потребителей с использованием Интернет.

В связи с этим от концепции реактивного маркетинга компании перешли к проактивному и интерактивному маркетингу, а от исследований спроса и адаптации к рынку – к активному его формированию, превентивному управлению рыночными трендами на основе социально-экономических форсайтов и маркетинг-аналитики. Возможность такого перехода обеспечивает, прежде всего, развитие информационных технологий, становление интегрированных платформ маркетинг-менеджмента, позволяющих использовать единые базы данных и знаний для воспитания и выращивания клиентов за счет эффективного управления взаимоотношениями и их вовлечения в процесс непрерывного взаимодействия с компанией.

Данные отчета Фонда общественного мнения (ФОМ) «Интернет в России: динамика проникновения» в 2014 г. показывают следующее [1]:

- на период 2014 г. в России зафиксировано 72,3 млн пользователей сети Интернет, которые выходили в Сеть с периодичностью один раз в месяц (или 62% совершеннолетнего населения);
- появилось почти 6 млн новых пользователей Интернета;
- в 2014 г. на 6,7 млн человек выросла дневная аудитория Интернета;
- проникновение Интернета (количество активных пользователей) увеличивается во всех регионах, независимо от уровня экономического развития, а также во всех типах населенных пунктов;
- каждый второй житель сельской местности выходит в Интернет хотя бы один раз в месяц.

По данным TNS, в декабре 2013 г. различными мобильными устройствами (телефонами, смартфонами, планшетами, компьютерами) для входа в сеть воспользовались около 25,5 млн жителей крупных российских городов (с населением более 100 тыс. человек). Это более 40% населения этих городов в возрасте старше 12 лет [1].

В настоящее время отчетливо прослеживается тенденция к внедрению в деятельность компаний единой информационной платформы. Один из известных американских блогеров Адам Нидл в 2009 г. опубликовал ряд статей, где он подробно проанализировал возможности создания платформ интегрированного маркетингового управления (Integrated Marketing Management Platform).

Так что такое платформы, предназначенные для интегрированного маркетингового управления и как это может помочь маркетологам в интеграции маркетинга на всех уровнях системы управления корпорацией?

Согласно А.Нидлу, «... с функциональной точки зрения, платформы для интегрированного маркетингового управления – это любой тип программного обеспечения, обеспечивающий исполнение планов и управление инфраструктурой, включающей различных брокеров и использование интегрированного комплекса маркетинговых коммуникаций, что, в конечном счете, помогает маркетингу лучше поддерживать продажи (будь то посредством канала прямых продаж или через посредников)».

С точки зрения бизнес-процесса, эти платформы имеют четыре важные цели:

- 1) стимулирование нового роста выручки и прибыли;
- 2) максимизация возврата от маркетинговых инвестиций и ресурсов;

- 3) поддержка целостного образа бренда (формирование капитала бренда);
- 4) поддержание клиентоориентированного диалога и доставка продуктов и услуг.

Как видно, все предложенные цели объединяются под одной единой крышей (зонтиком) – управление взаимоотношениями с клиентом через трансформацию его интереса в покупку и приобретение позитивного опыта взаимодействия с брендом посредством непрерывного диалога. Стоит отметить, что данная цель справедлива как для компаний сектора B2C, так и B2B [2].

Такую платформу можно представить как ERP-систему, но в области маркетинга, поскольку она должна обеспечить прозрачность всех маркетинговых процессов, прежде всего, процесса управления взаимоотношениями с клиентами, чтобы маркетолог мог точно понимать откуда пришел клиент, какие каналы коммуникаций более эффективны, какие маркетинговые каналы продаж более эффективны и т.п.

Другими словами, маркетологи за счет внедрения платформ интегрированного управления маркетингом пытаются решить следующие основные проблемы:

- централизовать управление маркетингом, контроль, координацию и коммуникации;
- проводить маркетинговые операции максимально экономно и эффективно;
- максимизировать ценность существующих и потенциальных клиентов;
- точно измерять и (в конечном итоге) прогнозировать результаты маркетинговых мероприятий;
- создавать новые каналы общения с потенциальными клиентами и/или поддерживать и обновлять каналы коммуникации с существующими клиентами;
- продемонстрировать положительную чистую приведенную стоимость (NPV) маркетинговых инвестиций;
- идентифицировать причины существующих потерь клиентов (недопродаж) за счет отсутствия маркетинговой интеграции.

Автор известного бестселлера «Цифровой язык тела» Стив Вудс комментирует эту ситуацию следующим образом: «Маркетологи, которые продолжают осуществлять свои миссии с отключенным набором инструментов для общения и не интегрированным набором данных, не могут получить мульти-перспективное видение своего будущего, что требуется, чтобы понять и использовать их цифровой язык тела. Достижение этого нового видения, однако, требует нового подхода к данным, процессам и операциям, укомплектованным по новым правилам».

Параллельно нельзя не отметить другую проблему – проблема ограниченных навыков маркетологов в области использования информационных технологий, а также существование огромной пропасти между разработчиками маркетингового ПО и самими маркетологами (а часто и их потребностями). В связи с этим сегодня многие отмечают назревание другой проблем, но уже внутри компании – противоречия и конфликта между департаментом маркетинга и информационных технологий (или между маркетинг-директором и ИТ-директором).

Маркетологи нуждаются в простых в использовании веб-маркетинговых системах, которые не требуют постоянной помощи ИТ-отдела, чтобы приобрести их, установить, а затем эффективно использовать. Они также нуждаются в системах, которые не требуют специального развития, чтобы связать воедино разрозненные приложения и данные – вместо этого необходим переход к новым интегрирован-

ным решениям таким как «облачные сервисы» (также известные как Веб-услуги, сервис-ориентированные архитектуры и т.п.) [3].

Эволюционно существовало три основных типа маркетинговых программ, которые могли бы претендовать на платформы, способные интегрировать управление маркетингом: системы генерация спроса (Demand generation), системы автоматизации маркетинга или управления маркетингом на предприятии (Marketing Automation / Enterprise Marketing Management), а также наиболее продвинутое решение – CRM-системы.

Сегодня CRM-системы интегрировали в себе практически все предыдущие платформы и предлагаются для предприятий, относящихся к разным отраслям промышленности.

Продвинутое CRM системы (Управление взаимоотношениями с клиентами): по своей сути, CRM – это просто "очень-умная" отношенческая база данных клиентов, оптимизированная для маркетинга, продаж и обслуживания клиентов. Но с течением времени, CRM-вендоры – Lawson Software, Microsoft (Dynamics CRM), NetSuite, Oracle (Siebel), Pivotal CRM, Salesforce, SAP и SugarCRM сделали многое, чтобы усилить возможности своих систем и, используя имеющиеся данные, реагировать на потребности клиентов. Фактически, в течение продолжительного периода времени автоматизация стала величайшим компонентом этих систем. И никто не решил проблемы интеграции лучше, чем CRM-системы – особенно те, которые привязаны к большим ERP-системам.

Также стоит отметить, что первые CRM-системы не были такими продвинутыми как современные. Так, системы генерирования спроса и EMM были специально сделаны, чтобы интегрироваться в CRM-системы. В противовес этому современные продвинутое CRM имеют все эти приложения в своем составе, но не наоборот.

Сравнивая системы генерирования спроса и CRM, Дэвид Рааб прокомментировал таким образом: «системы генерирования спроса предлагают более мощные кампании, больше возможностей для создания контента, а также для более детального исследования поведения клиентов, слежения за ними, в то время как CRM-системы предлагают более жесткие процессы и простую интеграцию с продажами и сервисными данными».

Как видно, многие компании-производители ПО (вендоры) сильно озабочены созданием и развитием решений для интегрированного маркетинг менеджмента. А если эти компании ставят и реализуют такие цели, то значит эти проблемы реально существуют на практике [4].

Смысл интегрированного маркетинга с позиций разработчиков ПО, состоит в создании центральной и надежной платформы интегрированного маркетинг менеджмента для более эффективного управления интегрированными маркетинговыми процессами, каналами и ресурсами, что повышает клиентоориентированность всей компании и окупаемость совокупных маркетинговых затрат.

Автоматизация маркетинговых процессов является важнейшей частью создания системы интегрированного маркетинг менеджмента, поскольку вручную эти процессы уже не решить. Более того, их не решить при использовании простых (устаревших) и не специализированных для этого продуктов.

Внедрение платформы для реализации интегрированного маркетинг менеджмента имеет как стратегические, так и операционные выгоды. Стратегическая выгода состоит в том, что ключевое преимущество такой платформы заключается в

обеспечении операционной эффективности и стратегической направленности на сложный процесс выращивания, воспитания и построения прибыльной и лояльной клиентской базы.

Список литературы

1. Интернет в России: состояние, тенденции и перспективы развития. Отчет по итогам 18-го российского интернет форума РИФ+КИБ 2014. russianinternetforum.ru
2. Блог Адама Нидла. <https://propellingbrands.wordpress.com>
3. Писарева Е.В. Формирование концепции интегрированного маркетинга менеджмента компаний // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2017. № 1-1. С. 301-307.
4. Сергиенко Е.С. Рыночные ориентиры современных предприятий // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 7-2. С. 113-116.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПРЕМИИ ЗА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ НА ПОВЕДЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ В КОНТЕКСТЕ РЫНКА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ревинский А.В.

аспирант Департамента финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В статье рассматривается вопрос влияния неопределенности на поведение инвесторов на российском рынке паевых инвестиционных фондов (ПИФ) акций. Для количественной оценки этого влияния предлагается использовать премию за неопределенность.

Ключевые слова: неопределенность, премия за неопределенность, поведение инвесторов, ПИФ.

Согласно классическому определению, сформулированному Фрэнком Найтом, понятие «неопределенность» связано с ситуацией, в которой невозможно однозначно оценить вероятности исходов в заданной ситуации [4]. При этом неопределенность играет важную роль в процессе инвестирования, поскольку она влияет на поведение инвесторов.

Ряд исследований показывает, что в условиях неопределенности инвесторы принимают решения иначе, чем в условиях риска. Например, в работе Эпштейна и Шнейдера проводится анализ характерных паттернов поведения инвесторов [2]. В работе Жанга исследуются особенности того, как инвестор оценивает поступающую информацию [5]. Существование особенностей поведения инвесторов предполагает наличие премии за неопределенность, оказывающей влияние на процесс принятия решения.

По аналогии с фондовым рынком, мы предполагаем, что существует премия за неопределенность на рынке доверительного управления. Фама утверждает, что все активные управляющие имеют примерно одинаковые результаты управления [3]. Следовательно, неопределенность выбора управляющего должна компенсироваться соответствующей премией. Мы предполагаем, что в случае неопределенности, связанной с инвестиционными фондами, величина премии за неопределенность будет определяться как доля величины комиссии управляющего:

$$0 < p \leq C, \quad (1)$$

где p – величина премии, C – комиссия за управление.

Для проверки этой гипотезы, мы провели регрессионный анализ, позволяющий оценить, как меняется поведение инвесторов в зависимости от величины мо-

дифицированной доходности фондов. Следуя подходу Андерсона, в качестве меры, используемой для оценки поведения инвесторов, мы использовали величину притоков/оттоков инвестиционных фондов [1]. Показатель модифицированной доходности формируется как разность между доходностью фонда и среднерыночной доходностью с учетом премии за неопределенность. В качестве приближения величины премии за неопределенность мы использовали размер комиссии за доверительное управление. Формула расчета показателя модифицированной доходности имеет следующий вид:

$$r_{mod_{i,t}} = r_{i,t} - (r_{avg,t} + g_{i,t}), \quad (2)$$

где $r_{i,t}$ – доходность фонда в текущем месяце, $r_{avg,t}$ – средняя доходность всех фондов на рынке в текущем месяце, $g_{i,t}$ – величина премии за неопределенность. Поскольку в нашем случае мы используем величину комиссии в качестве приближения премии за неопределенность, связанную с выбором управляющей компании, эта величина не будет меняться часто.

Помимо показателей доходности управляющей компании [7], для анализа мы использовали доходность индекса ММВБ [6], а также фиктивную переменную, отвечающую за принадлежность того или иного фонда к определенному бренду. Путем введения переменной, отвечающей за бренд, мы пытались определить, насколько маркетинг влияет на выбор инвесторов. Важным замечанием является то, что величина модифицированной доходности не включает эффект от притоков/оттоков средств клиентов. Иными словами, данный показатель отражает реальные способности управляющих на рынке. В таблице приведена описательная статистика факторов, рассмотренных выше. Все величины демонстрируют изменения на горизонте одного месяца.

Таблица

Описательная статистика факторов за период 1/09/2008 – 1/03/2018		
Среднее значение		
Flows	Adj_ret_excl_flow	MICEX
-0,6%	-4,0%	0,3%
Медианное значение		
Flows	Adj_ret_excl_flow	MICEX
-0,6%	-4,6%	1,3%

В качестве основного метода анализа мы использовали панельный анализ со случайными весами. Для того, чтобы провести оценку на основе метода панельного анализа мы построили модель, включающую модифицированный показатель доходности, доходность фондового рынка, выраженную через индекс ММВБ и фактор, описывающий принадлежность фонда определенному бренду.

Полученная модель имеет вид:

$$\begin{aligned} Flows = & -0,008_{(0,005)} - 0,14 Adj_ret_{(0,04)} + 0,006 Adj_ret_1_{(0,004)} \\ & + 0,005 Adj_ret_2_{(0,004)} - 0,03 MICEX_{(0,17)} + 0,021 MICEX_1_{(0,24)} \\ & + 0,03 MICEX_2_{(0,17)} - 0,0003 Mktg_{(0,0015)} + 5,9e - 05 Mktg_1_{(0,0002)} \\ & + 0,018 Mktg_2_{(0,012)} + \dots \end{aligned}$$

Таким образом, наше предположение о существовании связи между поведением инвестора и величиной доходности, учитывающей премию за неопределенность, подтвердилось. Коэффициент при факторе модифицированной доходности оказался значимым на уровне 1%. Кроме того, панельный анализ показал значи-

мость фактора, описывающего принадлежность к определенному бренду, а также наличие инерционности в величине притоков и оттоков (рисунок).

Поскольку коэффициент при факторе, описывающем модифицированную доходность, отрицательный, существует обратная связь между интересом инвесторов и показателем модифицированной доходности. Исходя из структуры показателя модифицированной доходности, возможно два варианта объяснения данного эффекта. Во-первых, в правой части формулы модифицированной доходности стоит медианное значение доходности по рынку, а это значит, что при фиксированной премии за неопределенность, показатель модифицированной доходности становится меньше при увеличении медианной доходности по рынку. Иными словами, если управляющие компании зарабатывают в среднем больше, что приводит к смещению распределения доходностей вправо, инвесторы с большим желанием вкладывают деньги в фонды, инвестирующие в акции. Во-вторых, в случае снижения доходностей отдельных управляющих не возникает «движения» инвесторов на рынке, поскольку соответствующим образом снижается медианная доходность. Однако, это применимо только в случае общего неблагоприятного фона на фондовом рынке. Данный тезис также подтверждает наличие инерции в поведении инвесторов.

Модель 1:

Случайные эффекты (GLS), использовано наблюдений – 6970

Включено 82 пространственных объектов

Длина временного ряда = 85

Зависимая переменная: Flows

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	-0,00780774	0,00541236	-1,443	0,1492	
Adj_ret_excl_flow	-0,139976	0,00435423	-32,15	1,57e-211	***
Adj_ret_excl_f~_1	0,00643863	0,00427920	1,505	0,1325	
Adj_ret_excl_f~_2	0,00476449	0,00433699	1,099	0,2720	
MICEX	-0,0264539	0,170426	-0,1552	0,8767	
MICEX_1	0,0211699	0,240376	0,08807	0,9298	
MICEX_2	0,0306720	0,170225	0,1802	0,8570	
Mktg	-0,000325712	0,000156118	-2,086	0,0370	**
Mktg_1	5,99132e-05	0,000155996	0,3841	0,7009	
Mktg_2	0,000116715	0,000156098	0,7477	0,4547	
Flows_1	0,0429800	0,0119883	3,585	0,0003	***
Flows_2	0,0188211	0,0120237	1,565	0,1175	
Среднее зав. перемен	-0,006246	Ст. откл. зав. перемен	0,162100		
Сумма кв. остатков	158,9740	Ст. ошибка модели	0,151144		
Лог. правдоподобие	3285,493	Крит. Акаике	-6546,987		
Крит. Шварца	-6464,794	Крит. Хеннана-Куинна	-6518,658		

Рис. Результаты регрессионного анализа выборки

Поскольку первый лаг зависимой переменной оказался значимым, это предполагает существование инерции в поведении инвесторов. В случае получения убытков клиенты не спешат фиксировать убыток и сохраняют позицию в инвестиционном фонде. Учитывая, что информационная неопределенность в таких ситуациях возрастает, клиенты оказываются не готовы воспринять новую информацию, что формирует определенные паттерны поведения.

Еще один фактор, который оказался значимым на уровне 5% описывает влияние маркетинговой стратегии компании на потребительское поведение инвесто-

ров. Отрицательный знак коэффициента при данном факторе свидетельствует о том, что инвесторы не склонны доверять рекламе и громким именам, а делают выбор на основе реальной доходности, которую они получают.

Таким образом, рыночная неопределенность оказывает влияние на поведение инвесторов. Аналогично премии за риск, существенную роль в процессе инвестирования играет величина премии за неопределенность. Наш анализ показал, что поведение инвесторов на рынке доверительного управления зависит от величины модифицированной доходности, учитывающей премию за неопределенность.

Список литературы

1. Anderson, E. The impact of risk and uncertainty on expected returns / E. Anderson, E. Ghysels., J. Juergens // Journal of Financial Economics. – 2009. – № 94. – pp. 233-263.
2. Epstein, L. Ambiguity and asset market / L. Epstein, M. Schneider // Annual Review of Financial Economics. – 2010. – № 2. – pp. 315-346.
3. Fama, E. Size, value, and momentum in international stock returns / E.F. Fama, K.R. French // The Journal of Financial Economics. – 2012. – № 3. – pp. 457-472.
4. Knight, F. Risk, Uncertainty and Profit / F. Knight. – Boston, MA: Houghton Mifflin Company, 1921.
5. Zhang, F. Information Uncertainty and Stock Returns / F. Zhang // Journal of Finance. – 2006. – № 55. – pp. 105-136.
6. Официальный сайт московской биржи. URL: <http://moex.com> (дата обращения: 23.03.18).
7. Официальный сайт НП «Национальная лига управляющих». URL: http://nlu.ru/stat-count_pifs.htm?s=&b=&period=10.07.2015 (дата обращения: 23.03.18).

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Сагилян Э.Л.

магистрант второго курса,
Южный федеральный университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье поднимаются вопросы анализа существующих проблем реализации стратегий социального управления на муниципальном уровне в настоящее время.

Ключевые слова: социальное управление, стратегия, муниципалитет.

Механизм хозяйственного функционирования в условиях инновационного роста «порождает необратимость трансформации методов и принципов регулирования и экономической политики как на макро-, так и на мезоуровнях» [5, с. 184].

На сегодняшний день территориальные органы управления призваны более качественно и быстро решать текущие задачи в рамках муниципальных образований. Действительно, лишь муниципалитеты действительно обладают необходимой актуальной информацией о жизни жителей на местах, а также о территориальной инфраструктуре, о местных проблемах и необходимых ресурсах для их решения.

Актуальность выбранной проблематики обусловлена тем, что в настоящее время возможно проанализировать различные формы и модели реализации полномочий местного самоуправления с возможностью разработки стратегических предложений по совершенствованию системы муниципального управления в России. Одним из таких направлений является управление благотворительностью и взаимодействие с благотворительными фондами на территории муниципалитетов.

По состоянию на 1 января 2018 года в Российской Федерации зарегистрировано 22406 муниципальных образования, среди которых наибольшее количество представлено муниципальными районами – 1788 и городскими округами – 563 [4].

На сегодня к социальным проблемам, решаемым муниципалитетами, можно отнести следующие:

1. Развитие социальных институтов – образования, здравоохранения.
2. Информационная и профилактическая работа с группами населения, подверженных риску наркомании, алкоголизма и так далее.
3. Повышение степени толерантного отношения к людям других культур и национальностей.
4. Поддержка социально-незащищенных слоев населения: пенсионеров, сирот, инвалидов.
5. Реабилитация социально проблемных категорий граждан: наркоманов, лиц, отбывших наказание, алкоголиков, детей – сирот и так далее.
6. Развитие благотворительных институтов.

Реализация данных направлений является одной из самых сложных в деятельности муниципальных образований, поскольку отношения "субъект управления – объект управления" представлены одной и той же качественной единицей, в связи с чем очень часто при реализации полномочий по социальной поддержке населения администрация сталкивается с рядом проблем, среди которых: вопросы передачи федеральных полномочий, активная гражданская позиция самого населения, финансирование. Данные проблемы взаимодействия муниципальной власти и управленческих аппаратов муниципалитетов является весьма актуальными для многих муниципальных образований России.

Обозначенная проблема исследуется в работах многих отечественных ученых, к примеру, Татаркин А.И. [6, с. 9-33] указывает на неразрывность внутренней (муниципальной) и внешней (федеральной) сфер развития экономики России, таким образом, указывая на необходимость усиления государственного контроля за развитием социальной поддержки.

Стоит отметить, что многие современные социально-экономические проблемы требуют исследования вопросов разобщенности общества. К примеру, в настоящий момент еще недостаточно закреплен институт осуществления благотворительной деятельности, что на практике могло бы весьма положительно сказаться на эффективности реализации социальной политики города.

Также, поддержка неблагополучных семей, многодетных семей и малообеспеченных слоев населения муниципальных образований может осуществляться при более активной помощи со стороны самих граждан, не столько финансовой, сколько помощью в участии к их жизни, психологической поддержкой.

Наконец, большое значение имеет финансирование социальных проектов, которое осуществляется сегодня рядом государственных, муниципальных и частных фондов, однако на наш взгляд, следует расширять данное финансирование, особенно сейчас, в условиях стабильно падающего уровня жизни российского населения [3].

Стоит отметить, что для Ростовской области на сегодня важна реализация как экстенсивных проектов, так и направленных на интенсивное развитие, то есть максимальное совмещение двух моделей

В рамках проведения модернизации социальной политики необходимо учитывать важность осуществления поддерживающих мероприятий:

- 1) поддержка социально незащищенных слоев населения;
- 2) обеспечение необходимого уровня внешкольной активности молодежи;
- 3) оказание помощи беднейшим слоям населения;
- 4) обеспечение должного уровня безопасности граждан;
- 5) обеспечение охраны здоровья населения;
- 6) минимизация уровня безработицы;
- 7) поддержание уровня развития науки и культуры, должного уровня грамотности населения;
- 8) обеспечение гарантий в сфере труда и трудовых отношений;
- 9) экологическая политика и экологическая защита населения.

Таким образом, в сфере обеспечения обязательных прав в сфере социальной политики для населения Ростова наиболее важным является предоставление необходимого минимума социальных гарантий всем жителям Ростова и области в системных социальных сферах: медицина, образование.

С другой стороны, необходимо создавать условия для возможности максимального развития потенциала населения.

Для достижения данных целей в рамках развития социальной политики Ростова и области необходимо реализовывать следующие направления и механизмы:

- 1) развитие лидерского потенциала молодежи посредством;
- 2) инициирование волонтерской добровольческой деятельности;
- 3) создания условий для самореализации человека, максимального его развития и раскрытия своего потенциала;
- 4) повышение качества уровня жизни населения;
- 5) развитие финансовой грамотности;
- 6) поддержание предпринимательской инициативы.

Данная мера станет примером государственной и муниципальной поддержки населения, показав, что в сложный экономический период государственные органы более активно поддерживают граждан. Однако данная задача не так проста для решения в краткосрочной перспективе, поскольку предполагает ряд качественных изменений во многих сферах и, прежде всего, в налоговой, финансовой, экономической.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в процессе реализации социальной политики муниципальные образования сталкиваются с рядом правовых, социальных и экономических проблем, решить которые можно только системно, привлекая в поддержку граждан нашего города.

Список литературы

1. Андрофагин Д. Ю. Механизм институционализации экономических отношений // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, 2015. №1 С.5-9.
2. Бардакова С.М. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления // Известия ИГЭА, 2013. №3.
3. Бедняк, бедняк: уровень жизни российских граждан стремительно снижается. Официальный электронный портал информационного журнала «Эксперт». Электронный ресурс. URL: <http://expert.ru/expert/2016/03/bednyak-bednyak/> [Дата обращения: 13.04.2017].
4. Информационно-аналитические материалы о развитии системы местного самоуправления в Российской Федерации. Официальный доклад Министерства Юстиции. Электронный ресурс. URL: [minjust.ru/sites/default/files/1_25_0.doc] Дата обращения: 07.02.2018.
5. Ищенко-Падукова О.А., Мовчан И.В. Реализация социально-экономического потенциала региональной политики в условиях инновационного роста// Terra Economicus, 2014. Т. 12. № 2-3. С. 183-186.
6. Татаркин А.И. Диалектика государственного и рыночного регулирования социально-экономического развития регионов и муниципалитетов // Экономика региона, 2016. №1. С. 9-33.

ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ РАСПРЕДЕЛЕННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

Ситникова Л.В.

профессор кафедры экономики предпринимательства, д-р экон. наук, доцент,
Уфимский государственный авиационный технический университет,
Россия, г. Уфа

Бастрикова О.И.

Уфимский государственный авиационный технический университет,
Институт современных технологий и экономики (г. Воронеж), Россия, г. Уфа

В статье франчайзинг рассматривается в качестве механизма формирования распределенной интегрированной предпринимательской структуры. Франчайзинг приводит к образованию устойчивого взаимодействия субъектов крупного и малого бизнеса на основе сочетания взаимодополняющих факторов конкурентного преимущества. Представлена графоаналитическая модель определения взаимовыгодных экономических условий взаимодействия участников интегрированной распределенной предпринимательской структуры.

Ключевые слова: интегрированная предпринимательская структура, франчайзинг, графоаналитическая модель.

Одной из особенностей развития экономики является усиление интеграционной тенденции между крупным и малым бизнесом, что обусловлено линиями их стратегического поведения [1, 6]. Содержательный анализ механизмов взаимодействия (рис. 1) позволяет сделать вывод о том, что кластеризация, аутсорсинг, субподряд и франчайзинг приводят к образованию устойчивого и долговременного взаимодействия конкретных субъектов крупного и малого бизнеса, основанного на сочетании взаимодополняющих факторов конкурентных преимуществ и возможности получения взаимной выгоды. Эти формы занимают промежуточное положение между стихийными рыночными формами межфирменного взаимодействия независимых экономических субъектов и нерыночными схемами отношений и иерархическим управлением и основаны на замене рыночных отношений равноправными юридическими соглашениями. Такая контрактная система представляет собой симбиоз рыночных и нерыночных начал экономической организации, получающий свое материальное воплощение в юридическом документе – соглашении, которое регулирует экономические отношения. Объектом соглашения сторон является предоставление финансовых, материальных ресурсов в обмен на право участия в прибыли, получение продукции и др.

Наиболее распространенными формами таких соглашений являются лицензионные договора и договора франшизы. Ряд исследователей [4, с. 96] относят лицензирование и франчайзинг к способам или стратегиям реализации мягких форм интеграционных преобразований.

В России реальная официальная статистика по франчайзингу не ведется, но по оценкам экспертов количество франшизных систем в России растет и будет продолжать расти быстрыми темпами [7, 9]. Специалисты прогнозируют, что к 2020 году вклад франчайзинговых компаний в ВВП России будет составлять от 300 до 500 млрд. рублей, число концепций – более 2000, точек продаж – более 100000, число занятых и самозанятых – около 2 млн. человек, а доля национальных концепций достигнет 80 % [3].

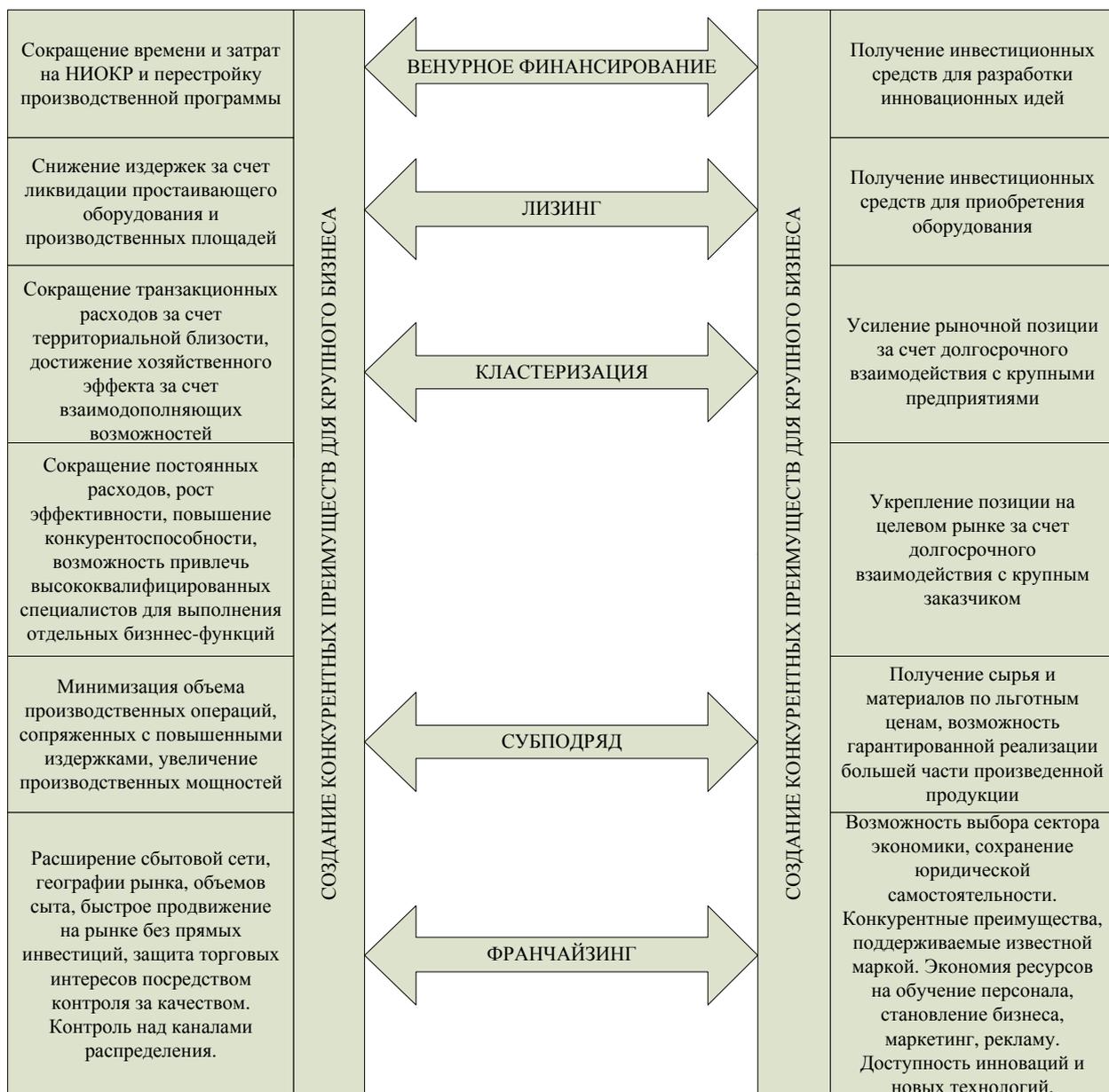


Рис. 1. Формы взаимодействия малого и крупного бизнеса

По мнению многих исследователей (мировая практика доказала это) франчайзинг в настоящее время не только является прогрессивной и эффективной моделью взаимодействия предприятий в связке «крупный – малый» бизнес, но, в оценках специалистов Минэкономразвития РФ, признан основным механизмом мультипликации субъектов и объектов малого бизнеса.

Для крупного бизнеса продажа франшизы является альтернативой горизонтальной интеграции, мотивы которой связаны со стремлением снизить уровень конкуренции, существенно увеличить за счет общих объемов производства и продаж размер рыночной доли за счет максимального охвата территорий, завоевать и сохранить монопольное положение, с возможной экономией на дорогостоящих работах по разработке новых технологий и созданию новых видов продуктов. С другой стороны, франчайзинг – это относительно простой и низкорисковый способ учреждения нового предприятия малого бизнеса. По оценкам экспертов из общего числа малых предприятий, созданных на основе бизнес-идей, до года доживают 49%, а отмечают пятилетие всего 20%. Из числа малых предприятий, созданных по

франчайзингу, через год продолжают работать 95%, а через пять лет – 75% франчайзи [8].

Для обозначения группы субъектов хозяйственной деятельности в составе предприятия крупного бизнеса, реализующего стратегию концентрированного роста за счет развития географии рынка и роста доли рынка, и ряда предприятий малого бизнеса, в которой между предприятием крупного бизнеса и предприятиями малого бизнеса установлено устойчивое и долговременное взаимодействие в рамках договора франшизы введем понятие интегрированной распределенной предпринимательской структуры.

Отличительные особенности разрабатываемого подхода определяются следующими положениями:

- основу интеграции субъектов крупного и малого бизнеса составляют согласованность линий стратегического поведения и долгосрочных целевых установок, а также взаимодополняющие факторы конкурентных преимуществ;
- франчайзинг, как форма взаимодействия субъектов крупного и малого бизнеса, приводит к образованию устойчивой интегрированной распределенной предпринимательской структуры;
- формирование интегрированной распределенной предпринимательской структуры по модели франчайзинга реализуется в процессе управляемой интеграции.

Формирование эффективных интегрированных распределенных предпринимательских структур по франчайзинговой модели связано с решением комплекса проблем организационно-экономического плана (рис. 2).

Одной из таких проблем является определение взаимовыгодных экономических условий взаимодействия участников интегрированной распределенной предпринимательской сети [2, с. 102]. Документом, определяющим все основные аспекты взаимоотношений во франшизной системе, является франшизный договор, регламентирующий в том числе и схему выплаты роялти. Исчисляемая как процент с оборота, роялти характеризует право франчайзера на долю рынка, разрабатываемого франчайзи, и представляет собой форму оплаты услуг франчайзера. Величину ставки роялти необходимо определять на основе поиска баланса интересов заключающих договор сторон. Интересы франчайзера задают нижний предел цены – минимально приемлемая оценка платежа за уступаемую долю рынка, позволяющего компенсировать недополученную прибыль. Вторым ограничивающим фактором, определяющим диапазон ставки роялти, является экономическая выгода франчайзи.

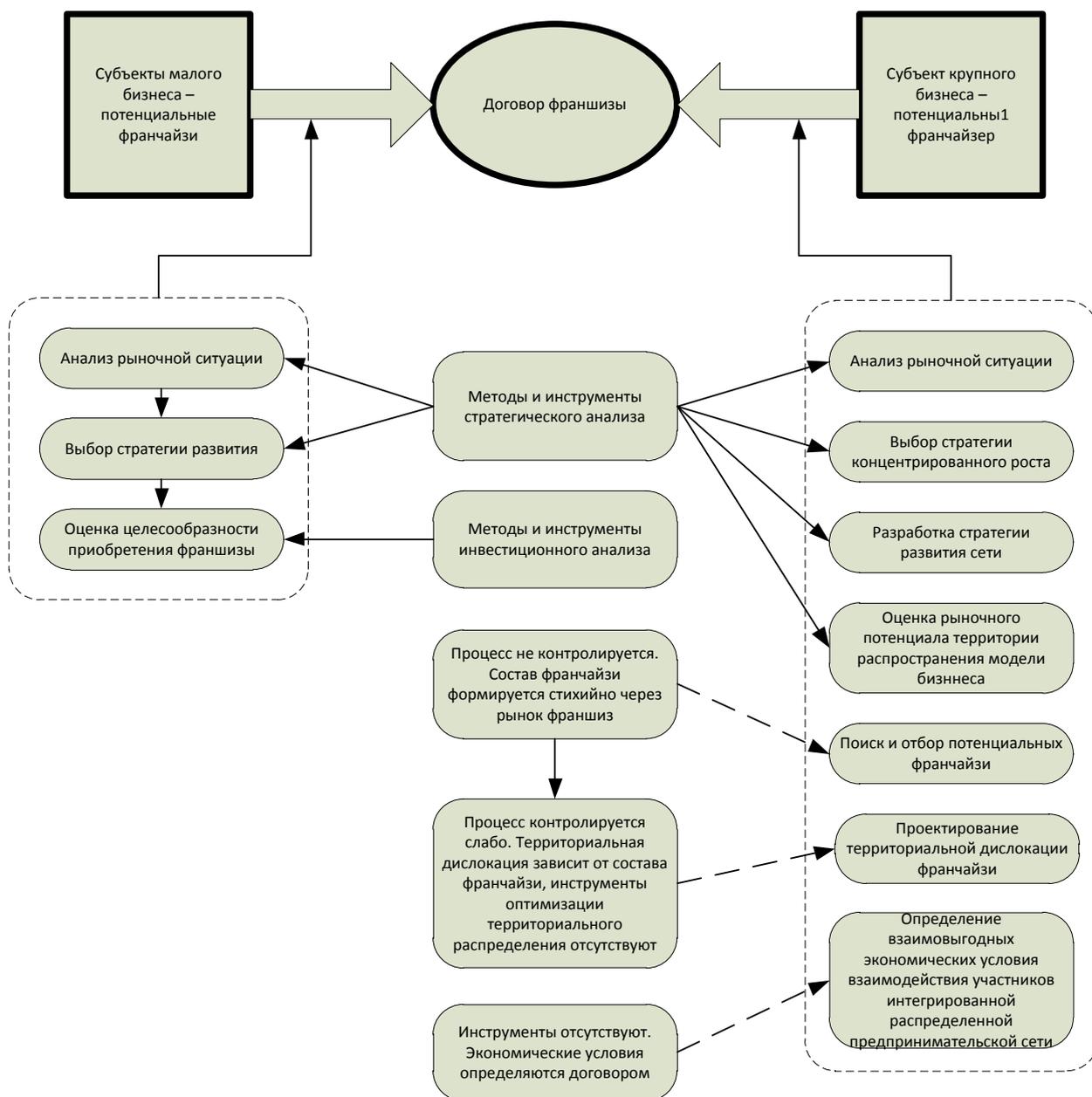
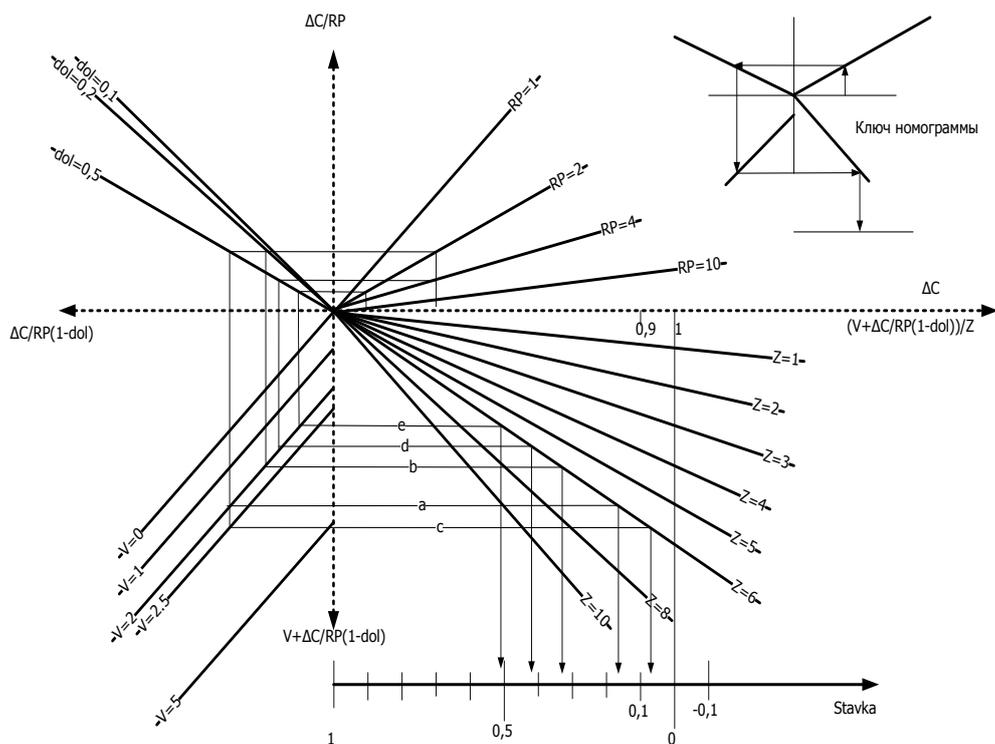


Рис. 2. Проблемы формирования интегрированной распределенной предпринимательской структуры

Баланс интересов продавца и покупателя франшизы достигается только в том случае, когда ставка роялти находится в диапазоне нижнего и верхнего пределов. Для определения величины ставки роялти разработана графоаналитическая модель (рис. 3) [5, с. 141].

Данная графоаналитическая модель позволяет определить для заданных значений $\Delta C, RP, dol, V, Z$ значение границы диапазона ставки роялти (линия a), а также характер влияния на границы диапазона изменения отдельных параметров (линии b, c, d, e).



RP – объем рынка продукта (услуг), на котором франчайзер и франчайзи ведут совместную деятельность; Q_{LR} – объем рынка, сохраняемый франчайзером; Z – цена единицы продукции; V_{LR} – переменные затраты франчайзера на единицу продукции; ΔC_{LR} – изменение постоянных затрат франчайзера, связанных с объемом продукции ($RP - Q_{LR}$), $Stavka$ – ставка роялти

Рис. 3. Графоаналитическая модель определения диапазона ставки роялти

Список литературы

1. Агейкина М.С. Анализ форм взаимодействия крупного и малого бизнеса // Проблемы современной экономики. 2012. № 1(41). URL: www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3932 (дата обращения: 16.03.2018).
2. Аристархова М.К., Бастрикова О.И., Ситникова Л.В. Управление интеллектуальной собственностью промышленного предприятия / монография / М. К. Аристархова, О. И. Бастрикова, Л. В. Ситникова ; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Уфимский гос. авиационный техн. ун-т. Уфа, 2009. – 192 с.
3. Ахатов А. И., Моджина Н. В. Франчайзинг в России в наше время // Молодой ученый. 2016. №12. URL: <https://moluch.ru/archive/116/31426/> (дата обращения: 16.03.2018).
4. Бастрикова О.И., Ситникова Л.В. Лицензирование как «мягкий» способ интеграции экономических субъектов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. № 3-2. С. 94-104.
5. Гилева Т.А., Ситникова Л.В., Галимова М.П., Бастрикова О.И. Стратегическое управление интеллектуальным капиталом промышленного предприятия Уфа, 2016.
6. Никонова О.Е. Взаимодействие малого и крупного бизнеса: системный подход // Проблемы современной экономики. 2007. №4. URL: www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1656 (дата обращения: 16.03.2018).
7. Савенкова И. В., Коваленко С. Н., Бутенко Л. Н., Цыгулева А. А. Развитие рынка франчайзинга в России в современных условиях // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). 2016. С. 6-9. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/219/11593/> (дата обращения: 16.03.2018).
8. Франчайзи [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.franchisee.su/analiz-franshiz/kak-luchshe-otkryt-malyu-biznes.php>.

9. Франчайзинг по-русски: проблемы и перспективы развития [Электронный ресурс]: Новый бизнес. Социальное предпринимательство – Режим доступа: <http://www.nbforum.ru/interesting/experts/franchising-po-russki.html>.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ

Филиппов С.А.

доцент кафедры экономики и менеджмента в промышленности, канд. техн. наук,
доцент, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»,
Россия, г. Москва

Замятнин С.С.

магистрант факультета бизнес-информатики и управления комплексными системами,
Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются показатели и подходы к оценке эффективности специальных мероприятий. Предлагается собственный подход к определению эффективности мероприятий на основе двух показателей: организационная и маркетинговая эффективность мероприятия, с приведением примеров. Определены рекомендации и выводы по проведенному исследованию.

Ключевые слова: специальные мероприятия, оценка эффективности мероприятий, организация мероприятий, событийный менеджмент, событийный маркетинг.

Проведение специальных мероприятий (называемых также event) является современным и эффективным способом рекламирования продукции или услуг, продвижения бренда компании, проведения акций и решения других задач бизнеса. Специальные мероприятия позволяют компании взаимодействовать с клиентами при помощи не прямой рекламы, дают возможность участникам мероприятия получить реальный опыт общения с компанией. Бизнес все чаще прибегает к использованию специальных мероприятий как к маркетинговому инструменту, и, можно ожидать, что данная тенденция продолжит развитие в будущем.

Одной из важнейших задач, стоящих перед организационным комитетом мероприятия, является оценка эффективности проекта. Определив эту величину, организаторы могут выделить сильные и слабые стороны мероприятия, что позволит более эффективно планировать последующие проекты и избегать совершенных ранее ошибок. Кроме того, такое исследование позволяет определить предпочтения аудитории и тенденции в отрасли.

По некоторым данным [7], порядка 79% event-агентств не имеют определенной системы оценки специальных мероприятий. Поэтому, проблема определения эффективности мероприятий актуальна и требует изучения. Целью проводимого исследования является обзор существующих подходов по решению данной проблемы, а также разработка собственной методики оценки эффективности специальных мероприятий.

Существуют различные подходы к определению эффективности мероприятия. Например, event-менеджер Ирина Прокофьева в статье «10 советов по организации успешного ивента» [4] в качестве одного из основных способов сбора данных для оценки мероприятия предлагает опрос участников (с помощью анкет, онлайн-форм или социальных сетей). Вопросы могут касаться оценки логистики, спикеров, места проведения и работы организаторов.

Евгения Демидова предлагает оценивать качество мероприятия по трем основным метрикам [2]:

- Растет ли ваше мероприятие?
- Была ли шумиха вокруг мероприятия таргетированной?
- Во сколько вам обошелся каждый посетитель?

Организаторы мероприятий Надежда Заец и Сергей Бирин связывают качество события с вниманием к деталям и мелочам. Так, для обеспечения качества мероприятия, необходимо тщательно следовать запланированной программе, точно выполнять задачи мероприятия.

А.В. Матрос в статье «Оценка эффективности специализированного мероприятия как компонента интегрированных коммуникаций в B2B секторе» [3] для оценки мероприятия Национальный нефтегазовый форум разработал систему критериев и индикаторов, а также схему оценки качества подготовки и проведения мероприятия. Рассмотрим их подробнее.

Оцениваемые критерии:

- Соответствие POS-материалов макетам;
- Соответствие мероприятия утвержденному сценарию;
- Наличие/отсутствие технических проблем/накладок;
- Качество работы персонала организаторов с участниками;
- Общая оценка мероприятия участниками.

Ключевые показатели, указывающие на качество работы команды:

• Были ли допущены технические или логистические накладки и заметили ли их гости;

• Все ли шло по намеченному плану, если нет, то какие изменения были внесены и по каким причинам;

- Был ли достаточно эффективно организован процесс подготовки;
- Доволен ли заказчик/руководитель процессом подготовки.

Определение восприятия мероприятия участниками:

- Насколько стабильна аудитория;
- Насколько активны были участники;
- Как участники оценили мероприятие в целом;
- Как участники оценили помещение, питание, тему мероприятия, подарки

и сувениры;

• В какой мере участниками были замечены логотипы спонсоров, маркетинговые материалы.

Оценка итогов работы по привлеченной целевой аудитории:

- Удалось ли привлечь нужное количество участников;
- Качество аудитории. Соответствует ли статус участников заявленной

аудитории;

- Стоимость привлечения участника;
- Процент отказа от участия и его причины;
- Насколько эффективны различные рекламные каналы.

Маркетинговая эффективность мероприятия (стратегическая оценка проекта):

- Какова будет отдача от инвестиций в мероприятие;
- Какой формат мероприятия следует выбрать;
- Как мероприятие должно повлиять на дальнейшее поведение клиентов;
- Как мероприятие должно повлиять на мнение клиентов.

Автор применяет свой подход на практике к мероприятию Национальный нефтегазовый форум и получает оценку относительно его качества и эффективности.

Несколько иной подход предлагают Александр Шумович, основатель и директор компании Eventum, и Алексей Берлов в книге «Смешать, но не взбалтывать. Рецепты организации мероприятий» [5]. Их способ состоит в упрощении оценки эффективности мероприятия, посредством ее разделения ее на два уровня: организационный и маркетинговый. Авторы отмечают, что эти две оценки эффективности не находятся в прямой зависимости друг от друга. Их нельзя смешивать, потому что это может помешать корректно оценить мероприятие. Стоит отметить, что Виленский В. Л. в статье «Оценка качества массовых развлекательных мероприятий» [1, с. 14] так же опирается на этот подход, и рассматривает организационный и маркетинговый уровни оценки эффективности.

Подход разбиения оценки на данные уровни представляется понятным и логичным, поэтому рассмотрим его подробнее. В книге Шумовича и Берлова выделяются 4 показателя оценки эффективности мероприятия:

- Организационная эффективность (event-менеджмент) – профессиональное управление мероприятием;
- Маркетинговая эффективность (event-маркетинг) – использование мероприятия для реализации стратегических или тактических целей компании;
- Эффективность маркетинга мероприятия (marketing of event) – часть маркетинговой эффективности мероприятия, при этом отвечающая на другие вопросы;
- Успешность мероприятия (success of event) – эффективность мероприятия с точки зрения участников, их качества и произошедших изменений.

Ниже (таблица) представлены предлагаемые авторами критерии оценки организационной эффективности, которые были неоднократно использованы ими на практике при проведении оценки проектов. Отмечается, что критерии обязательно должны быть оговорены с event-агентством заранее.

Таблица

Оценка организационной эффективности мероприятия

Критерий	Балл
Соответствие выбранного места проведения мероприятия количеству участников	10
Соблюдение правил рассадки участников	10
Наличие логотипа заказчика при проведении регистрации	5
Наличие логотипа заказчика в зале мероприятий	5
Содержательно правильная приветственная речь ведущего	15
Соблюдение регламента	10
Соблюдение правил проведения мероприятия	15
Содержательно правильные ответы на вопросы участников	5
Своевременная отправка отчетов в офис заказчика	15
Предоставление видеоотчета	10
Итого:	100

Остальные три показателя предлагается оценивать с помощью специально разработанных вопросов.

Для маркетинговой эффективности:

- Какова цель мероприятия и реализована ли она?

- Какова будет отдача от инвестиций в мероприятие (ROEM, Return of Event Marketing) по сравнению с другими каналами коммуникаций?
- На какую аудиторию ориентировано мероприятие?
- Нужно ли для достижения целей использовать мероприятия или следует обратиться к другим инструментам?
- Какой бюджет должен быть выделен на мероприятие?
- Какой формат мероприятия следует выбрать?
- Как мероприятие должно повлиять на мнение и дальнейшее поведение Клиентов?

На эти вопросы отвечает заказчик, и, соответственно, принимает решения. Event -компания в данном случае выступает в роли консультанта.

Для эффективности маркетинга мероприятия:

- Насколько успешно была реализована рекламная кампания мероприятия?
- Удалось ли привлечь нужное количество участников?
- Каково качество аудитории? Соответствует ли статус участников заявленной аудитории?
- Какова цена привлечения участника?
- Сколько участников заинтересовались и сколько зарегистрировались на мероприятие?
- Каково соотношение зарегистрировавшихся и действительно пришедших на мероприятие участников?
- Каков процент отказа от участия и причины?
- Насколько эффективны различные рекламные каналы для привлечения участников и их сравнение?

Для успешности мероприятия:

- Насколько стабильной оказалась аудитория мероприятия? Сколько участников остались до конца?
- Насколько активны были участники, проявляли ли интерес к теме мероприятия?
- Сколько людей/компаний из списка зарегистрировавшихся/посетивших мероприятие стали Клиентами в ближайшие два-три месяца?
- Как участники оценили мероприятие в целом (не столько организацию, сколько полезность для себя)?
- Насколько мероприятие соответствовало ожиданиям участников?
- Как участники оценили помещение, питание, тему мероприятия, подарки и сувениры?
- Насколько были замечены участниками логотипы спонсоров, как гости проявляли интерес к маркетинговым материалам и прочему?

Также авторы делают следующий вывод: организационная эффективность, маркетинговая эффективность, эффективность маркетинга и успешность мероприятия – это четыре различных, но взаимосвязанных показателя для оценки эффективности мероприятия. Они могут находиться в противофазе друг к другу: в то время, как по одному из показателей может быть получена высокая оценка, для другого показателя оценка окажется низкой.

Говоря об экономической эффективности мероприятий, нельзя не упомянуть такой важный показатель, как ROI (return on investments) – уровень окупаемости инвестиций. ROI является одним из основных факторов, с помощью которого мож-

но оценить степень успешности проектов. Величина ROI позволяет выразить успех мероприятия через конкретную величину.

Общая формула расчета ROI:

$$\text{Доход от вложений} - \text{размер вложений} / \text{Размер вложений} * 100\%$$

ROI мероприятия определяется в зависимости от поставленных и достигнутых целей [6].

Для мероприятия с платным посещением, доход от вложений будет равен доходу от проданных билетов, а размер вложений – затраты на организацию и проведение мероприятия. Однако, во многих случаях рассчитать эффективность мероприятия сложнее, если его цели сложнее описать цифровыми величинами. Например, для мероприятия, направленного на повышение квалификации, посчитать доход от вложений не так просто. В данном случае можно воспользоваться такими показателями, как количество посетителей и степень усвоения ими программы (например, посредством онлайн тестирования).

Рассмотрев различные методики, можно сделать вывод, что существует необходимость в разработке подхода к оценке эффективности мероприятий, основанная на количественном измерении ряда показателей.

В первую очередь, на основе анализа существующего материала по данной тематике, решено использовать две оценки: организационная и маркетинговая эффективность мероприятия. Первая оценка будет отвечать за то, насколько грамотно и качественно была проведена организационная деятельность (организаторов, event-агентства), а вторая за то, насколько удалось добиться эффекта в зависимости от поставленных целей проекта. Эти оценки не являются взаимосвязанными, и их необходимо рассматривать отдельно.

Мероприятия проводятся, в первую очередь, для посетителей, поэтому, для получения реальной оценки, необходимо опросить аудиторию и получить обратную связь. На основе данных опроса будет получена оценка организационной эффективности мероприятия. Ниже перечислены стороны организации мероприятия, качество организации которых предлагается оценить аудитории. Шаблон вопроса может выглядеть так: «Оцените уровень организации ... на мероприятии по десятибалльной шкале»:

- оповещения о предстоящем мероприятии;
- встречи гостей;
- питания;
- регистрации участников;
- уровень технического обеспечения.

Далее, необходимо оценить:

- программу мероприятия с точки зрения соответствия тематике;
- программу мероприятия с точки зрения качества и актуальности материала;
- профессионализм ведущих как экспертов в своей области;
- профессионализм ведущих в плане подачи материала;
- профессионализм остального персонала (например, администраторов, официантов и др.).

В качестве вариантов ответа респонденту предлагается поставить оценку от одного до десяти. Таким образом, максимальная итоговая оценка составит 100 баллов. Получив оценки от всех респондентов, необходимо определить их среднее значение, которое и будет определять оценку организационной эффективности мероприятия. Дополнительно, можно изменять веса вопросов, ранжируя их по важности.

сти для конкретного проекта. Также рекомендуется добавить вопрос о наличии пожеланий по улучшению качества мероприятий со свободным ответом.

Для оценки маркетинговой эффективности мероприятия предлагается рассчитывать коэффициент ROI. Это достаточно распространенная и эффективная практика. Однако, как упоминалось выше, для мероприятий, не нацеленных на прямое получение прибыли, расчет данного коэффициента может вызвать затруднения. В качестве примеров, можно привести рекламную кампанию, направленную на повышение продаж, внутрикорпоративные мероприятия, акции по повышению узнаваемости бренда.

В таких случаях, необходимо изучение конкретного проекта и разработка специального ряда вопросов. Ниже приведен пример опроса для мероприятия, целью которого является реклама образовательных курсов по направлению «программирование мобильных приложений».

- Считаете ли вы мобильные приложения современным и актуальным направлением?
- Планируете ли вы начать изучение технологий мобильной разработки в ближайшее время?
- По вашему мнению, специализированные курсы – это хороший способ обучения новому материалу?
- Готовы ли вы воспользоваться платным обучением для освоения мобильной разработки?
- Рекомендовали бы вы представленные курсы вашим знакомым?

На каждый вопрос может быть дан один из ответов: да, частично/возможно, нет. Каждый ответ имеет свой числовой коэффициент для обработки: два, один и ноль соответственно. Таким образом, может быть получена общая оценка респондента от 0 до 10 баллов. Далее, обработав все анкеты и рассчитав среднюю оценку, будет получен показатель, на который можно опираться при расчете ROI. Кроме того, по результатам такого опроса, будет получен приблизительный прогноз о том, насколько удачно проведена рекламная компания, и какой маркетинговый эффект будет иметь мероприятие.

Проанализировав различные подходы к определению эффективности мероприятий, можно сделать вывод, что не существует универсального способа решения этого вопроса, во многом потому, что каждый проект требует индивидуального подхода. Тем не менее, в сфере event-менеджмента уже наработан определенный опыт в данной области, и целесообразно на него ориентироваться. Предложенный в работе подход к оценке эффективности мероприятия объединяет некоторые методы из существующих подходов, и предлагает собственные критерии для оценки. Он может быть доработан или модифицирован, в зависимости от конкретного проекта. Также, можно порекомендовать закладывать оценку эффективности на этапе проектирования, что позволит контролировать эффективность мероприятия с начала его жизненного цикла.

Список литературы

1. Виленский, В. Л. Оценка качества массовых развлекательных мероприятий / В. Л. Виленский // Транспортное дело России. – 2011. – № 4. – С. 14-15.
2. Демидова Евгения. 3 простых метрики для оценки успеха мероприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://event.ru/trips/3-prostyih-metriki-dlya-otsenki-uspeha-meropriyatiya>. – (Дата обращения: 08.02.2018).

3. Матрос, А. В. Оценка эффективности специализированного мероприятия как компонента интегрированных коммуникаций в B2B секторе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docplayer.ru/64460187-Oценка-эффективности-specializirovannogo-meropriyatiya-kak-komponenta-integrirrovannyh-kommunikaciy-v-b2b-sektore.html>. – (Дата обращения: 08.02.2018).
4. Прокофьева Ирина. 10 советов по организации успешного ивента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.culturepartnership.eu/article/10-tips-for-successful-event>. – (Дата обращения: 08.02.2018).
5. Шумович, А. В. Смешать, но не взбалтывать. Рецепты организации мероприятий / А. В. Шумович, Алексей Берлов. – Изд-во Альпина Паблишер, 2014. – 256 с.
6. Как оценить эффективность мероприятия (оценка ROI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eventmarket.ru/kak-otsenit-эффективность-мероприятия-otsenka-roi>. – (Дата обращения: 08.02.2018).
7. Оценка эффективности мероприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eventnn.ru/articles/item/116/2276>. – (Дата обращения: 08.02.2018).

СТРУКТУРИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО КОНТЕНТА В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Фомина Т.А.

студентка кафедры информационных технологий факультета физико-математических и естественных наук, Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

В статье представлены результаты исследования процессов подготовки документации в системе менеджмента качества предприятия (СМК) в соответствии с требованиями стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Приведен вариант типовой структуры информационного контента СМК и принципы ее построения. Выявлены типичные проблемы при работе с документацией СМК, а также приведены основные преимущества использования электронного документооборота в СМК.

Ключевые слова: система менеджмента качества, СМК, управление качеством, ISO 9001, quality management system, документация СМК, документооборот.

За последние десятилетия мир бизнеса претерпел весьма значительные изменения, связанные с усовершенствованием и усложнением технологических процессов, стоящих во главе производства товаров и услуг. Не удивительно, что в рамках таких условий грамотный руководитель осознает необходимость внедрения в организацию системы менеджмента качества (СМК).

Базовые понятия и принципы СМК (такие как: процессный подход к формализации деятельности предприятия, принятие решений, основанное на фактах, постоянное совершенствование системы менеджмента, а также технология управления, базирующаяся на формировании системы показателей для контроля, анализа, совершенствования и оценки эффективности системы менеджмента) определены в стандартах серии ISO 9000 [3].

Очевидно, что эффективность СМК во многом определена тем, насколько хорошо она документирована. Стоит заметить, что количество выявленных несоответствий по требованиям стандартов серии ГОСТ Р ИСО 9001 в области документирования процессов и процедур СМК, а также управления документами и записями колеблется от 25% до 40% (по данным различных источников) от общего числа выявленных несоответствий [2]. Именно поэтому при внедрении в организацию СМК так важно уделить внимание разработке документации и системе ее управления.

Процессу разработки документации СМК обязательно должна предшествовать разработка ее иерархической структуры. Так, требования к документации стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования» устанавливают необходимость таких документов, как Политика в области качества, Руководство по качеству, документированные процедуры и записи, а также другие документы, необходимые для осуществления процессов и управления ими в организации.

Ниже (таблица) представлен вариант типовой структуры информационного контента СМК в соответствии с требованиями стандарта. Особенность такой структуры состоит в разделении по широте охватываемой деятельности, а, следовательно, по статусу уполномоченного за утверждение должностного лица. Кроме того, если иерархия документации СМК в организации построена правильно, то документы более низкого уровня (начиная с V) будут выступать своего рода средствами выполнения требования документов более высокого уровня. Стоит заметить, что требования стандарта предусматривают обязательное ознакомление сотрудников с документами I-IV уровней, листы ознакомления проверяются при аудите. С остальными документами (в том числе с записями по качеству) не обязательно знакомить абсолютно всех сотрудников. Такой подход обеспечивает уменьшение времени, затрачиваемого сотрудниками на деятельность, не связанную с их должностными обязанностями.

Таблица

Структура информационного контента СМК

Уровень	Типовые документы
I уровень	Политика в области качества Цели в области качества
II уровень	Руководство по качеству
III уровень	Общесистемные документированные процедуры, приказы, распоряжения
IV уровень	Стандарты организации (СТО, отраслевые стандарты, стандартные операционные процедуры), международные стандарты
V уровень	Перечень процессов СМК Схемы процессов: описательная, графическая (IDEF0) Оценка результативности процесса
VI уровень	Методические документы (инструкции, положения, правила) Бланки, шаблоны
VII уровень	Документы по планированию (программы, планы и т.д.)
VIII уровень	Документация на подтверждение качества – записи по качеству (журналы, акты, протоколы и т.п.)
IX уровень	Основные правовые документы (договоры, контракты, заявки и т.п.)
Базовый уровень	Лицензионные документы Законы, постановления, распоряжения Правительства РФ и регионального правительства Отраслевые нормативные документы

Объем, структура самих документов и их носители определяются в рамках конкретной организации. Эти параметры будут зависеть от таких факторов, как вид деятельности организации, ее размер и объемы производимых товаров и услуг, сложность процессов и их взаимодействие между собой, сложность продукции, потребности и ожидания потребителей, партнеров и других заинтересованных сто-

рон, требования законодательства, результаты проведенного предварительного анализа на выявление сильных и слабых сторон организации и многие другие [1].

Так, например, если организация небольшая, то первоначально должны быть определены такие документы, как Политика в области качества и Руководство по качеству. Только после этого можно приступить к созданию документированных процедур в организации. Если же сама организация имеет сложную разветвленную организационную структуру и количество сотрудников в ней более 100, рекомендуется начать именно с разработки документированных процедур. Существует и третий подход, согласно которому необходимо начинать с распараллеленной работы над документами первых трех уровней.

Зачастую к типовой документации СМК следует добавить организационную структуру предприятия, списки одобренных поставщиков и другие документы, практически применяемые при осуществлении деятельности.

Хорошо известными недостатками документо-ориентированной технологии при управлении большими объемами взаимосвязанных данных являются:

- дублирование информации;
- сложность учета и поддержки актуальности связей между отдельными элементами;
- сложность поиска и анализа информации.

Это в свою очередь приводит к ошибкам в документации, создавая негативные отношения к СМК со стороны сотрудников организации, которые являются не только одной из заинтересованных сторон, но также потребителем документации разработанной системы качества, и её непосредственным исполнителем [4].

Использование БД позволяет обеспечивать централизованное хранение данных, определять правила их контроля, осуществлять быстрый поиск требуемой информации, проводить анализ по соответствующим выборкам, а также генерировать необходимую документацию.

Поэтому целесообразным является разработка и внедрение технологии создания и сопровождения СМК, основанной на применении БД, которая позволила бы генерировать документацию СМК на основании формализованного описания процессов организации.

К основным преимуществам применения такого подхода относятся:

- сокращение времени доступа к информации;
- предотвращение дублирования документов и информации;
- интеграция с бизнес системами (такими как CRM или ERP системы);
- возможность автоматизации процессов организации;
- повышение качества данных;
- повышение сохранности документов и информации.

Качественное ведение документации и записей по качеству позволит зафиксировать наилучший способ выполнения того или иного действия, совокупный опыт сотрудников организации. Таким образом будет упрощена процедура вовлечения в работу новых сотрудников, передача знаний внутри коллектива. Наконец, документирование помогает находить источники ошибок и рисков, новые несоответствия в системе работы организации в результате внутреннего аудита, что, в свою очередь, защищает организацию от выявления несоответствий внешними проверками (органами контроля государства или потребителями).

Список литературы

1. «ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Системы менеджмента качества. Требования» (утв. Приказом Росстандарта от 28.09.2015 № 1391-ст) // СПС КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=OTN;n=8190#09104972401589249> (дата обращения: 25.03.2018).
2. Гугелев А.В., Хаценко А.Н. Оценка изменения характера задач на российских предприятиях, выявленных при аудитах соответствия стандартам ГОСТ ISO 9001-2011 и ГОСТ Р ИСО 9001-2015 // Журнал: Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – Саратов, 2017, №3 – С. 43-47.
3. Новикова Г.М. Интегрированная система менеджмента и стандарты управления // Нефтегазовая вертикаль. – М., 2005, №3 – С. 64-66.
4. Сабитова П.М., Соколова В.Е. Повышение эффективности системы управления организацией при создании системы менеджмента качества // Журнал: Экономика: вчера, сегодня, завтра. – М., 2016, №1 – С. 71-85.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ: ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ

Ярашева А.В.

главный научный сотрудник, доктор экономических наук, профессор
Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН,
Россия, г. Москва

В статье затрагивается один из важных вопросов потребительского поведения российского населения – исследование структуры потребительских расходов. Этот показатель сравнивается за период с 2014 по 2016 гг. и рассматривается в разрезе 10 доходных (децильных) групп. Динамика расходов показана по покупке продуктов питания, питания вне дома, покупке непродовольственных товаров и оплате услуг.

Ключевые слова: потребительское поведение, структура расходов, дифференциация населения, децильные группы, неравенство.

В рамках изучения потребительского поведения наибольшую актуальность представляют исследования, связанные со структурой расходов представителей разных социально-доходных слоев. Уровень и качество жизни населения можно измерять не только (и не столько) размерами доходов (учитывая высокую долю неофициальных доходов в нашей стране), но и структурой (и ее динамикой) расходов [5]. Речь в первую очередь идет о потреблении продуктов питания, покупке непродовольственных товаров и расходах на оплату услуг. Именно в сфере потребительского поведения особенно заметна глубокая дифференциация населения России и ее регионов по уровню жизни [2]. Так, только по официальным данным Минэкономразвития РФ, уровень доходов наиболее обеспеченных россиян в 15 раз превышает уровень доходов наименее обеспеченных граждан. Чувствительная разница в структуре расходов заметна и в разрезе субъектов Российской Федерации, выявляются отдельные кластеры регионов в зависимости от соотношения: 1) расходов на конечное потребление с расходами на продукты питания, 2) на конечное потребление домохозяйств с их расходами на одежду и обувь, 3) расходов на конечное потребление с расходами на основные потребительские услуги [7].

Сложившаяся ситуация не нова, но особенно остро негативные явления проявились в условиях социально-экономического кризиса, начавшегося еще во вто-

рой половине 2014 г., при котором качество жизни населения заметно понизилось, особенно в разрезе социально-доходных групп. В первую очередь, это связано с понижением уровня доходов, и соответственно, уровня потребительских расходов. Среди проявлений неравенства (децильных) групп населения можно увидеть разницу в структуре расходов на покупку продуктов питания, на питание вне дома, на покупку непродовольственных товаров и оплату потребительских услуг (таблица).

Таблица

Динамика ряда потребительских расходов в зависимости от уровня среднедушевых располагаемых ресурсов, по 10-ти процентным (децильным) группам населения (в процентах)

децильные группы населения, годы	на покупку продуктов питания	на питание вне дома	на покупку непродовольственных товаров	на оплату услуг		
					из них на ЖКХ	
I ¹⁾	2014	44,7	0,9	25,5	27,6	15,5
	2015	44,4	1,6	24,8	28,1	15,8
	2016	46,6	0,9	22,6	22,1	15,2
II	2014	41,4	1,2	28,9	27,0	14,3
	2015	43,0	1,9	27,5	26,2	14,2
	2016	43,3	1,3	25,2	23,2	14,8
III	2014	39,4	1,6	31,6	25,7	13,1
	2015	41,7	2,1	29,0	25,5	13,0
	2016	42,9	1,3	26,5	23,0	13,9
IV	2014	36,4	2,2	35,0	24,9	11,6
	2015	40,7	2,4	29,9	25,3	12,3
	2016	40,6	1,4	27,8	24,0	13,6
V	2014	36,6	2,0	34,7	24,9	11,0
	2015	39,0	2,1	31,5	25,7	11,1
	2016	38,8	1,6	29,1	24,3	13,2
VI	2014	35,3	1,6	36,1	25,1	10,0
	2015	35,9	3,0	34,4	24,9	10,0
	2016	36,3	2,3	30,5	25,0	12,4
VII	2014	31,7	2,7	38,9	24,8	8,7
	2015	31,6	3,3	37,5	25,5	8,5
	2016	33,6	2,9	31,9	26,1	11,6
VIII	2014	28,8	3,3	42,5	23,0	7,5
	2015	30,4	4,3	37,9	25,1	8,1
	2016	30,7	2,8	34,1	26,7	11,1
IX	2014	24,2	4,3	47,8	21,7	6,4
	2015	26,6	3,2	41,0	27,3	7,5
	2016	27,3	3,9	35,3	28,8	9,9
X ²⁾	2014	15,3	3,9	61,1	17,9	5,3
	2015	19,8	5,8	45,7	26,9	7,1
	2016	18,6	5,9	43,3	28,3	9,2

1) группа населения с наименьшими располагаемыми ресурсами

2) группа населения с наибольшими располагаемыми ресурсами

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики //www.gks.ru (дата обращения 24.06.2016; 14.03.2018).

У восьми из десяти доходных групп с 2014 по 2016 год увеличились расходы на покупку продуктов питания. Более всего – у представителей I и VII групп. Если

в 2015 г. принадлежащие к I-ой (наиболее бедной) децильной группе снизили свои расходы, что объяснялось переходом на более дешевые аналоги продуктов и в целом экономией денежных средств вследствие падения уровня реальных доходов, то по итогам 2016 г. и самые бедные слои увеличили траты на питание. Разница между расходами на продукты питания у малоимущих слоев, по сравнению с самой высокодоходной группой, составляет 2,5 раза (в 2014 г. – в 2,9 раза, в 2015 г. – в 2,2). Если говорить об увеличении в процентном отношении расходов за 2014-2016 гг., то у I-ой группы они выросли на 2%, а у X-ой – на 3,3%.

На продукты питания вне дома в 2015 г. у всех групп увеличились расходы (кроме IX-ой), самый большой рост – у X-ой (почти на 2,0%). Можно предположить, что, по всей видимости, те, кто часто может себе позволить питаться вне дома, так и продолжил это делать, и лишь инфляция способствовала увеличению этого показателя. В 2016 г. на питание в общественных местах увеличились расходы у VII, IX и X групп, у остальных – снизились (более всего у IV группы).

Доля расходов у всех доходных групп на непродовольственные товары уменьшились, больше всего за 3 года у X-ой децильной группы – на 17,8%. Однако следует отметить, что в сравнении с другими слоями эта группа населения и так могла (и может) себе позволить тратить на данные товары почти в два (в 2016 г.), а в 2014 г. в три раза больше денежных средств. В данном случае наблюдается прямо противоположная картина: население с наименьшими располагаемыми денежными ресурсами расходует почти 46,6% средств на продукты питания (продукты первой жизненной необходимости) и почти 22,6% на непродовольственные товары, а группа с наибольшими располагаемыми ресурсами – наоборот – 18,6% и 43,3% соответственно. Это говорит о постоянно увеличивающемся разрыве между бедными и богатыми слоями общества в России [4]. У представителей первых 4-х доходных групп полученные ресурсы буквально «проедаются», т.е. доля продуктов питания составляет более 40% в структуре расходов, в то время как в развитых странах эта доля не превышает 8-15%.

Расходы на оплату услуг снизились у I-IV групп, а у представителей VII-X – увеличились, более всего у двух последних – на 7,1% и 10,4% соответственно. То есть население с наибольшими располагаемыми ресурсами сокращает расходы на базовые потребности и имеет возможность увеличить расходы на оплату услуг, в то время как бедное население вынуждено все больше тратить на продукты питания. Что касается в целом экономического поведения, в период нынешней нестабильной ситуации даже высокодоходные слои россиян придерживаются консервативных стратегий, выказывая отсутствие надежды на скорый выход отечественной экономики из кризиса [6].

В заключение можно сказать, что социальная дифференциация в нашей стране в последнее десятилетие привела к большой разнице в доле расходов на самые жизненно необходимые потребительские расходы – на продукты питания – у малообеспеченных слоев и у населения с самыми высокими доходами [3]. Снижение расходов на непродовольственные товары у всех социально-доходных групп может объясняться ростом инфляции продуктовой корзины, а также сокращением сбережений у большинства граждан. В условиях растущего неравенства обостряются самые важные проблемы, связанные с неудовлетворенностью базовых потребностей людей. Исследование потребительского поведения россиян, в частности, структуры их расходов, остается актуальным. Оно необходимо при изучении изменяющихся уровня и качества жизни населения [1, с. 33-34]., для анализа моде-

лей поведения, а также внутренних и внешних факторов, влияющих на их трансформацию.

Список литературы

1. Дитон А. Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства. / Пер с англ. А. Гуськова. М.: Издательство Института Гайдара, 2016. 368 с.
2. Смирнов В.М. Индекс социального прогресса в системе измерителей социального развития России и ее регионов // Проблемы экономики и юридической практики. 2017. № 6. С. 15-17.
3. Шевяков А.Ю. Мифы и реалии социальной политики. Монография // Учреждение Российской академии наук Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН. М.: 2011. 76 с.
4. Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи. Монография. Учреждение Российской академии наук Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН. М. : М-Студио, 2009. 192 с.
5. Ярашева А.В. Исследование динамики потребительских расходов российских домохозяйств // Сб. научных трудов Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности», 30 апреля 2014 г. Тамбов. 2014. С.160-162.
6. Ярашева А.В. Экономические ожидания населения и сберегательные стратегии россиян // Экономика и управление. 2017. № 11 (145). С. 67-74.
7. Ярашева А.В., Макарова Е.А. Типология регионов РФ по потребительскому поведению домохозяйств // Народонаселение. 2015. № 3 (69). С. 77-84.

РОЛЬ И КОМПЕТЕНЦИИ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРОЕКТА

Яценко Р.Д., Бышовец А.Д.

студенты, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

Статья посвящена проблеме определения ключевых компетенций руководителя проекта исходя из его роли для успешной реализации проектной деятельности организации. Профессиональные, управленческие и личностные знания, навыки и способности составляют основу компетентности руководителя проектов. Уровень развития компетенций зависит от вида и сложности проекта.

Ключевые слова: управление проектами, руководитель проекта, компетенции, компетентность, модель компетенций.

Результативность проекта во многом зависит от уровня компетентности проектного руководителя, который контролирует ход выполнения работ, берет на себя ответственность за своевременность достижения результата и реализацию проекта с учетом критериев по времени, бюджету и качеству. Под компетенцией понимают знания, умения, опыт и способности, требуемые для эффективного управления проектной деятельностью. При этом важно различать понятия «компетенции» и «компетентность». Если первое в большей степени связано с оценкой знаний, умений и навыков. То второе – это способность применять на практике знания и умения при выполнении функциональных обязанностей. Руководители проектов должны продемонстрировать свои способности и реально применить навыки и знания для выполнения задач в сфере управления проектами.

Для определения ключевых компетенций проектного менеджера функциональные обязанности проектного руководителя хотя и зависят от сферы деятельности организации, но, как правило, связаны с:

- формулировкой целей и задач проекта;

- определением критериев результативности проекта;
- оптимизацией плана работ по проекту;
- созданием команды проекта и координацией взаимодействия между участниками команды;
- оценкой стоимости и определением бюджета проекта;
- контролем качества и управлением рисками проекта;
- организацией коммуникаций с окружением проекта.

Требования к компетенциям проектных менеджеров в значительной мере зависят от размеров и сложности проекта. Чем меньше по объему проект и чем ниже уровень его сложности, тем важнее технические компетенции менеджера проекта. Какие конкретно способности и в каком сочетании могут понадобиться, зависит в значительной степени от вида проекта, его критичности для предприятия, размеров и сложности, а также от участвующих лиц и организаций [3, с. 50].

В работе [4, с. 64] в качестве критериев эффективной командной работы называют единое понимание целей и задач, стратегии развития; организацию внутрикомандных коммуникационных процессов; единую систему ценностей и норм поведения; признанного участниками проекта лидера, определяющего цели, разрабатывающего стратегию развития проекта; внутреннюю иерархию и распределение ролей при соблюдении сбалансированности ролевых функций. Кроме этого успех команды зависит и от внутренних межличностных отношений, определяемых руководителем через формирование принципов сплочения и взаимодействия, а также ценностных ориентиров [5, с. 389].

Все профессиональные умения и навыки проектного менеджера связаны с областями знаний в управлении проектами:

- планирование, интеграция и управление содержанием проекта;
- мониторинг, контроль и закрытие проекта;
- инициация проекта;
- управление заинтересованными лицами;
- управление командой проекта;
- управление коммуникациями;
- управление стоимостью и сроками проекта;
- управление изменениями;
- управление качеством;
- управление рисками.

Документами, определяющими набор компетенций руководителя проекта, служат стандарты в области управления проектами.

Согласно Руководству к Своду знаний по управлению проектами (РМВОК) кроме отраслевых знаний и знаний общего менеджмента эффективное управление проектом требует наличия у руководителя проекта следующих компетенций [2, с.17]:

1. Компетенции в знаниях – то, что руководитель знает об управлении проектом;
2. Компетенции в исполнении – то, что руководитель проекта способен сделать или достичь, применяя свои знания об управлении проектами;
3. Личностные компетенции – то, как руководитель проекта ведет себя во время исполнения проекта или связанной с ним деятельности.

Существуют и стандарты в области проектных компетенций, которые учитывают опыт реализации проектов в различных отраслях. Например, согласно Национальным требованиям к компетентности специалистов по управлению проектами (НТК), которые разработаны Российской ассоциацией управления проектами (СОВНЕТ) все элементы компетентности сгруппированы следующим образом [1]:

1. Объекты управления и контекстуальная компетентность – способность организовать и управлять взаимодействием с заинтересованными сторонами.
2. Субъекты управления и поведенческая компетентность – поведенческие характеристики проектного руководителя в области управления проектами.
3. Процессы управления и техническая компетентность – ключевые проектные компетенции, связанные с областями знаний в управлении проектами.
4. Базовая компетентность как знание методологии управления проектами.

Согласно стандартам в области проектных компетенций, ключевые требования к руководителю проекта имеют профессиональную и поведенческую направленность. На практике компетентность проектного менеджера объединяет три основные группы компетенций: профессиональные, личностные и управленческие. При этом профессиональные компетенции отражают специальные знания, связанные с методологией управления проектами и отраслевой спецификой проекта. Личностные и управленческие – способности менеджера по обеспечению интеграции участников проектной деятельности, определению правил взаимодействия, координацию работы проектной команды. Кроме этого компетентность руководителя позволяет правильно мотивировать участников, управлять их поведением, предотвращать конфликтные ситуации, устранять коммуникативные барьеры и т.д.

Каждый новый проект специфичен по целям и ограничениям, поэтому требует нового набора компетенций руководителя проекта. Какие конкретно способности и в каком сочетании понадобятся менеджерам проектов, зависит во многом от вида проекта, его целей, размеров и сложности, а также от участников. Индикаторы проявления компетенций, их детализация, формы оценки соответствует конкретным параметрам проекта. В модели компетенций, как правило, используют не только ключевые компетенции, но и учитывают дополнительные требования к профессиональному уровню и профессионально важным качествам личности руководителя проектов.

Эффективность управления проектами во многом зависит от профессиональной компетентности руководителя, его умения организовать коммуникации как внутри команды, так и с внешним окружением проекта. Актуальной и сложной задачей является определение ключевых требований к проектному руководителю. Базовые компетенции, определяемые стандартами, должны быть на практике расширены с учетом особенностей конкретных проектов.

Список литературы

1. НТК (Национальные требования к компетенции специалистов), версия 3.0. – Изд-во ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2010.
2. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК). 2013.
3. Яценко В.В. Требования к компетенциям контроллеров инновационных проектов в наукоемких отраслях// Контроллинг. – 2017 – № 4(66). – С. 48-55.
4. Яценко В.В., Яценко Р.Д. Эффективное управление командой и организация коммуникаций проекта//Дискуссия. Выпуск: №6 (80) июнь 2017. С. 64-69.
5. Яценко Р.Д. Проблемы формирования социально-психологического микроклимата в трудовом коллективе // Пятые Черновские чтения: сб.тр.: материалы 5 Междунар. науч. конф. по орг. пр-ва. Москва, 4-5 дек.2015 г. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2015. 529 с.

СЕКЦИЯ «ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ»

ФИЗИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СТУДЕНТОК ВУЗОВ С УЧЕТОМ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ

Аникиенко Ж.Г.

старший преподаватель кафедры физического воспитания и спорта, канд. пед. наук
Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова,
Россия, г. Новороссийск

Шестаков М.М.

профессор кафедры теории, истории и методики физической культуры,
д-р пед. наук, профессор, Кубанский государственный университет физической
культуры, спорта и туризма, Россия, г. Краснодар

В статье представлены результаты разработки и обоснования методики физического воспитания студенток вузов в условиях академических занятий физической культурой, позволяющей подбирать адекватные средства и величину их нагрузки на основе учета индивидуального профиля уровня развития физических качеств занимающихся.

Ключевые слова: вузы, физическое воспитание, студентки, физические качества, профиль развития, методика, физическая подготовка.

На современном этапе развития российского общества ученые, практики, политики, и руководители государства единодушны в том, что без решения проблемы физического и нравственного здоровья молодежи у страны не может быть перспектив [2, 6].

Исследователи проблем в области физического воспитания в системе высшего образования неоднократно отмечали недостаточную эффективность системы физического воспитания студентов. При этом ими отмечено много разных объективных факторов, которые не способствуют успешному решению, прежде всего, развивающих и оздоровительных задач, предусмотренных программой учебной дисциплины «Физическая культура» [3, 4].

В частности, сложившаяся практика проведения академических занятий по физической культуре не соответствует гигиеническим нормам, не учитывает индивидуальные, возрастные, морфофункциональные и психологические особенности студентов, не позволяет использовать прогрессивные педагогические технологии в области физической культуры.

Одним из таких перспективных направлений совершенствования методики физического воспитания студентов является дифференцированный подход при построении занятий, подборе средств и планировании нагрузок по физической культуре, в соответствие с общепедагогическим принципом индивидуализации и доступности на основе учета особенностей профиля уровня развития физических качеств [1, 5].

В связи с вышеизложенным, задачей данного этапа исследований явилась разработка и обоснование методики дифференцирования состава средств в процессе физической подготовки студенток вузов в условиях академических занятий физической культурой, позволяющей устанавливать индивидуальный профиль уровня развития физических качеств занимающихся и подбирать на основе этого адекватные физические упражнения и величину их нагрузки.

Для решения этой задачи изначально было проведено исследование степени эффективности физического воспитания студенток, которые по некоторым направлениям высшего профессионального образования составляют полноценные академические группы.

Анализ результатов тестирования по общей физической подготовленности 50 студенток, обучающихся в вузах, которое проводилось в начале учебного года на первом курсе и в конце учебного года на первом и втором курсах, позволило установить, неодинаковую динамику уровня развития двигательных качеств в течение двух лет учебы.

В частности, исследования показали, что к окончанию первого курса показатели быстроты, взрывной силы мышц нижних конечностей, силовой выносливости мышц верхних конечностей, силовой выносливости мышц брюшного пресса, ловкости, гибкости и общей выносливости остались практически на прежнем уровне. Статистически достоверные изменения целого ряда показателей физической подготовленности у студенток произошли лишь в процессе второго года обучения. Так, к окончанию второго курса у них достоверно снизился уровень развития быстроты, на что указывают результаты времени бега на 100 м ($t=3,32$; $p<0,01$), силовой выносливости мышц брюшного пресса, о чем свидетельствуют результаты поднимания туловища в сед из положения лежа на спине ($t=3,51$; $p<0,01$) и общей выносливости в беге на 1000 м ($t=2,10$; $p<0,05$).

Уровень же развития взрывной силы мышц нижних конечностей, силовой выносливости мышц верхних конечностей, ловкости и гибкости не претерпел статистически достоверных изменений ($p>0,05$) у студенток за эти два года обучения в вузе.

Таким образом, особенности двухлетней динамики показателей физической подготовленности студенток указывают на то, что содержание физического воспитания в условиях вуза требует совершенствования, так как не обеспечивает в рамках академических занятий физической культурой эффективное воздействие на уровень развития быстроты, силовой выносливости мышц брюшного пресса и общей выносливости, но при этом позволяет сохранить взрывную силу мышц нижних конечностей, силовую выносливость мышц верхних конечностей, ловкость и гибкость на одном уровне.

Другой группой показателей, особенно значимых для студенток и в то же время позволяющих определить эффективность физического воспитания, являются показатели физического развития. Анализ их динамики в течение двух лет обучения в вузе позволил установить, что за два года у девушек практически не изменился ($p>0,05$) вес тела, объем жирового компонента массы тела, окружность грудной клетки и такие антропометрические показатели как обхват талии, обхват ягодиц, обхват бедра, а также толщина кожно-жировых складок на животе, на линии талии на спине и на бедре под ягодичной мышцей.

Очевиден факт, что двухразовые в неделю академические занятия физической культурой, как и их содержание не только не способствуют повышению уровня развития силы, быстроты, ловкости, гибкости и выносливости курсанток, но и не оказывают существенного влияния на изменение анализируемых показателей физического развития девушек в процессе двух лет их обучения в вузе. Динамика показателей физического развития студенток, как и их физической подготовленности, указывает на целесообразность поиска возможностей повышения эффективности процесса их физического воспитания.

Представляется, что еще одной группой показателей, позволяющих повысить объективность оценки уровня эффективности физического воспитания студенток в условиях вуза, могут быть показатели функционального состояния дыхательной, сердечно-сосудистой и центральной нервной систем, вестибулярного аппарата, а также механизма аэробного энергообеспечения.

Анализ двухлетней динамики показателей, отражающих функциональное состояние этих систем организма, позволил установить, что у студенток за два года обучения в вузе статистически достоверно изменился лишь показатель КЧССМ. Его динамика указывает на происходящее в течение двухлетнего обучения постепенное ухудшение функциональной подвижности нервных процессов ($t=2,56$; $p<0,05$). Результаты же, показанные ими в пробе Штанге, пробе Генчи, пробе Розенталя, пробе Руффье, пробе Яроцкого, теппинг-тесте и тесте PWC170 не претерпели за два года обучения в вузе каких-либо статистически достоверных изменений.

Особенности динамики этих показателей в течение двух лет обучения в вузе позволяют говорить о том, что содержание физического воспитания студенток в вузе не обеспечивает статистически достоверного улучшения функционального состояния основных систем организма.

Таким образом, результаты исследования особенностей изменения показателей физической подготовленности, физического развития и функционального состояния основных систем организма студенток в течение двух лет обучения в вузе указывают на необходимость совершенствования содержательных, организационных, технологических и методических аспектов физического воспитания.

Решение двух из четырех задач, обозначенных в программе дисциплины «Физическая культура», – развивающей и оздоровительной, во многом связано с эффективностью процесса развития физических качеств занимающихся, в связи с чем физическая подготовка представляется наиболее важным направлением совершенствования физического воспитания студенток вузов.

Представляется, что в настоящее время необходимость учета уровней развития отдельных физических качеств, занимающихся при построении физической подготовки, не вызывает возражения. Для определения уровня развития какого-либо физического качества необходимо не только установить величину его проявления в соответствующем тесте или контрольном упражнении, но и сопоставить эту величину с оценочными критериями. Лишь оценка уровней развития отдельных физических качеств занимающегося позволяет определить индивидуальный профиль его физической подготовленности, показывающий сильные и слабые стороны.

Определение индивидуального профиля физической подготовленности для каждой студентки позволяет с учетом этой информации скорректировать задачи физической подготовки и подобрать наиболее эффективные средства развития тех или иных физических качеств.

Разработанная с этой целью методика включает два этапа дифференцирования средств физической подготовки (рисунок). На первом этапе она представляет собой процедуру определения объема времени основной части занятия, отводимого на развитие отдельного физического качества в зависимости от уровня его развития в среднем по группе. В связи с тем, что в соответствии с программой занятия физической культуры должны носить преимущественно комплексный характер, предлагается в одном занятии совершенствовать три физических качества. Время

же основной части занятия необходимо распределять между упражнениями по их развитию в разном процентном соотношении.

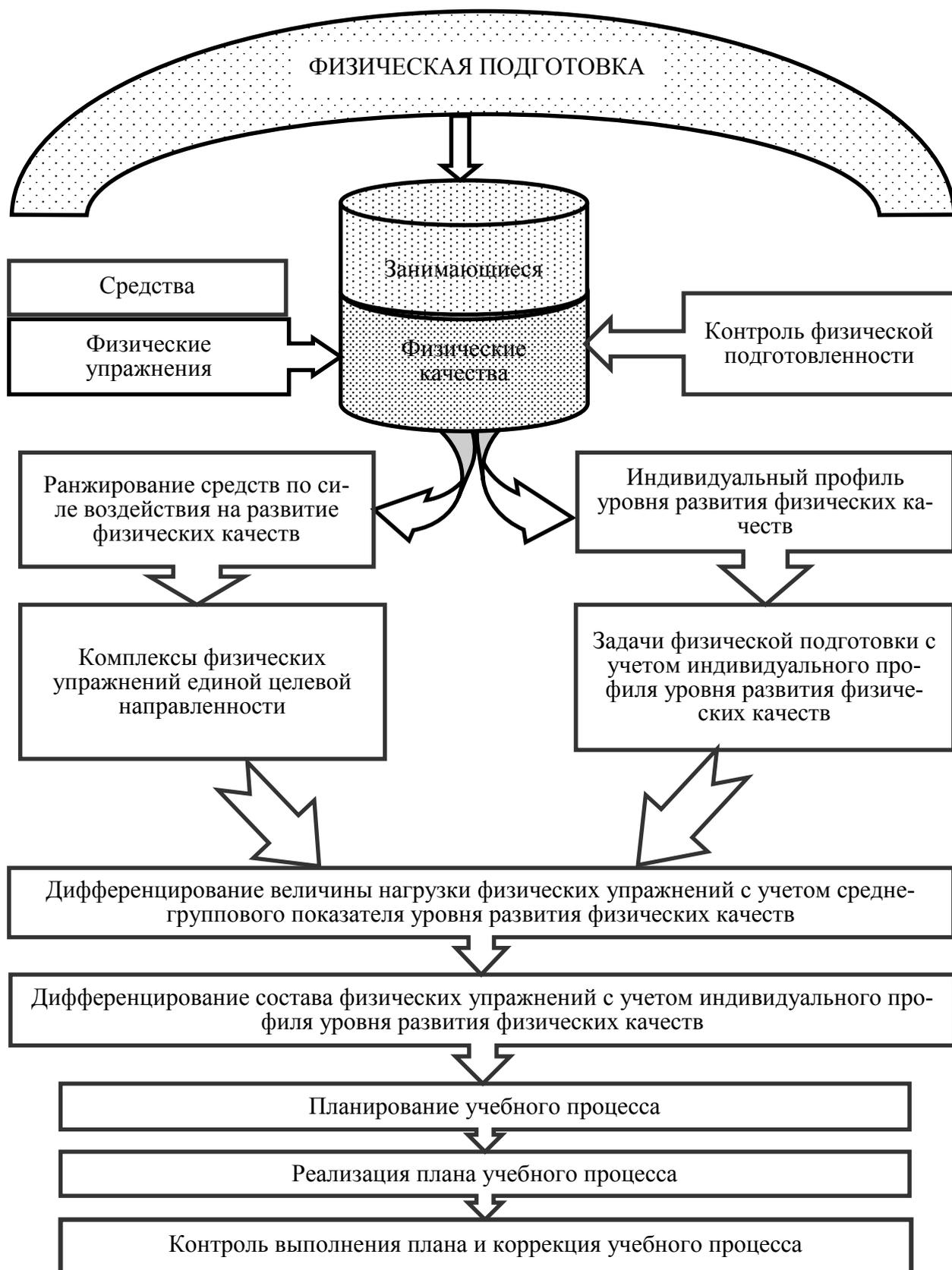


Рис. Структура методики дифференцирования физических упражнений с учетом индивидуального профиля уровня развития физических качеств

В частности, могут встречаться следующие варианты комбинаций уровней развития трех физических качеств и соответствующие им процентные соотношения времени основной части урока:

- три физических качества с разными уровнями развития (для физического качества с низким уровнем развития предлагается отводить 50%, со средним – 33%, с высоким – 17% времени основной части урока);

- одно физическое качество более низкого уровня, чем два других (для физического качества с более низким уровнем развития предлагается отводить 50%, а для двух других с более высоким уровнем – по 25% времени основной части урока);

- два физических качества более низкого уровня, чем одно другое (для физических качеств с более низким уровнем развития предлагается отводить по 41,5%, а для одного с более высоким уровнем – 17% времени основной части урока);

- три физических качества с одинаковыми уровнями развития (для развития каждого из физических качеств предлагается отводить равное время – 33,3%).

На втором этапе методика дифференцирования средств представляет собой процедуру определения физических упражнений для развития отдельных физических качеств с учетом особенностей физической подготовленности студенток. Поэтому в основной части занятия всех студенток предлагается делить на три группы в зависимости от уровня (высокий, средний, низкий) развития конкретного физического качества.

Для ликвидации слабых (низкий уровень) звеньев физической подготовленности занимающихся предлагается последовательно использовать полный набор соответствующих средств, начиная с наименее действенных и заканчивая самыми эффективными.

Для развития физического качества, находящегося у студенток на среднем уровне развития, необходимо начинать с такого физического упражнения, которая оказывает соответствующее по силе влияние на его динамику, а завершать наиболее эффективным.

Для воздействия же на сильный (высокий уровень) компонент физической подготовленности студенток целесообразно использовать такие средства, которые оказывают на развитие данного физического качества наиболее сильное влияние.

Определив путем анкетирования или опроса студенток состав наиболее популярных у них средств, необходимо установить особенности их влияния на развитие отдельных физических качеств. В результате можно будет эти средства ранжировать по степени влияния на развитие конкретного физического качества.

В итоге, становится возможным объединение средств в группы единой целевой направленности на развитие отдельных физических качеств с целью их использования в процессе академических занятий по физической культуре.

Таким образом, результаты исследования позволяют говорить о том, что педагогическая целесообразность методики физической подготовки студенток в процессе академических занятий физической культурой в условиях вуза обеспечивается включением в ее содержание:

- проектировочных элементов процесса физического воспитания;
- технологии определения индивидуального профиля физической подготовленности занимающихся и его учета при коррекции задач;
- традиционных физических упражнений в составе комплексов средств единой целевой направленности;

- методики дифференцирования физических упражнений с учетом индивидуального профиля физической подготовленности;
- системы контроля и коррекции содержательно-технологических аспектов учебного процесса.

Список литературы

1. Аникиенко Ж.Г. Физическая подготовка студенток с преимущественным использованием средств фитнеса на основе учета индивидуального профиля развития физических качеств: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Краснодар, 2013. 24 с.
2. Бальсевич В.К. Здоровьесберегающая функция образования в Российской Федерации // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. 2006. № 5. С. 2-6.
3. Белкина Н.В. Здоровьеформирующая технология физического воспитания студентов вуза // Теория и практика физической культуры. 2006. № 2. С. 7-11.
4. Давиденко А.И. Организация и содержание профессионально-прикладной физической подготовки студентов технических вузов: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Краснодар, 2005. 24 с.
5. Дроздова Л.Н., Селезнева Н.Т. Комплексный подход при оценке состояния здоровья студентов // Теория и практика физической культуры. 2007. № 7. С.13-14.
6. Железняк Ю.Д., Лейфа А.В. Физическая активность и здоровье студентов вузов нефизкультурного профиля // Теория и практика физической культуры. 2006. № 12. С. 46-47.

ВОЛЕЙБОЛ – БОЛЬШОЙ ШАГ К УКРЕПЛЕНИЮ ЗДОРОВЬЯ

Бердникова Е.А.

студентка второго курса медицинского института,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

Соловейченко Е.Г.

старший преподаватель кафедры физического воспитания,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье игра в волейбол рассматривается как одно из важных средств повышения двигательной активности, а также укрепления здоровья человека. Здесь содержится информация об истории возникновения волейбола. Показано благотворное влияние волейбола на организм человека.

Ключевые слова: волейбол, здоровье, укрепление здоровья, двигательная активность.

В современном мире очень актуальной является проблема сохранения и укрепления здоровья населения.

В результате малоподвижного образа жизни, переедания, избытка информации и нервно-эмоционального перенапряжения резко изменилась среда обитания современного человека, что не могло не сказаться отрицательно на его здоровье [3, с. 3].

Многочисленные исследования ученых показывают, что одним из действенных средств профилактики различных болезней и укрепления здоровья населения является оптимальная двигательная активность в сочетании с рациональным питанием и здоровым образом жизни.

Дозированная мышечная нагрузка способствует разрядке отрицательных эмоций, снимает нервное напряжение и усталость, повышает жизненный тонус и работоспособность. Кроме того, импульсы, поступающие с работающих скелетных

мышц, стимулируют течение окислительно-восстановительных процессов, функциональную активность различных органов и систем. Это имеет важное значение для сохранения здоровья и профилактики преждевременного старения [2].

В настоящее время одним из приоритетных направлений исследований ученых и специалистов в области физической культуры и спорта является поиск наиболее приемлемых средств, которые повышают двигательную активность, изучение значения и влияния их в современном обществе, внедрение их в каждодневную жизнь.

Мы считаем, что таким средством является волейбол. Эта спортивная игра служит массовым методом физического развития и укрепления здоровья широких слоев населения. Она пользуется популярностью у людей разного возраста, от детей до людей пожилого возраста. Волейболом занимаются в большинстве регионов страны.

Волейбол – это олимпийский вид спорта, целью в котором является направить мяч в сторону соперника таким образом, чтобы он приземлился на половине соперника или добиться ошибки со стороны игрока команды соперника [1].

Принято считать, что придумал волейбол Уильям Джордж Морган, который являлся учителем физической культуры в колледже Холиока (США). На одном из занятий в 1895 году он (на высоте 198 сантиметров) подвесил сетку и предложил своим ученикам перебрасывать через неё баскетбольную камеру. Эта игра стала называться «Минтонет». В 1897 году был создан и изготовлен первый волейбольный мяч. В 1922 году в Бруклине были проведены первые общенациональные соревнования. В них участвовали 23 мужские команды. В 1925 году были утверждены размер и вес волейбольного мяча, а также параметры волейбольной площадки. В 1947 году была основана международная федерация по волейболу (FIVB). В 1949 году в Праге состоялся первый чемпионат мира среди мужчин, а в 1957 году волейбол был признан олимпийским видом спорта. С 2006 года существует 220 национальных федераций волейбола. Он становится одним из самых доступных и популярных видов спорта на планете.

Волейбол – одна из наиболее увлекательных спортивных игр. Ее отличает богатство разнообразных движений и перемещений, постоянная смена интенсивности физических и эмоциональных нагрузок, многообразие игровых ситуаций, на которые необходимо мгновенно реагировать. Все это способствует развитию гибкости, скорости движения, координации, силы, ловкости, выносливости. Считается, что эта игра обеспечивает потребность человека в постоянной тренировке организма, способствуя укреплению здоровья, долголетию.

Огромное разнообразие прыжков, которые приходится выполнять в игре, позволяет укреплять мышечно-связочный аппарат нижних конечностей и, в значительной степени, увеличивать динамическую силу мышц-сгибателей стопы и разгибателей голени и бедра. Укрепляется связочный аппарат кисти, и увеличивается ее подвижность. Игра в волейбол, в силу своих особенностей, заставляет включать в игру различные акробатические элементы, которые способствуют укреплению позвоночника, мышц туловища. Разнообразные способы приема, передачи и пробивания мяча максимально развивают верхний плечевой пояс.

Большое количество нагрузок во время занятий волейболом оказывает существенное физиологическое воздействие не только на функции внутренних органов, но и на работу сердечнососудистой и дыхательной систем, укрепляет костную систему. В ходе игры у человека увеличивается способность нервно-мышечного ап-

парата к быстрому напряжению и расслаблению мышц, развивается подвижность суставов, повышается сила и эластичность мышц.

Характерной особенностью волейбола является большое количество двигательных манипуляций, которые оказывают действенное воздействие не только на все группы мышц, органы и физиологические системы, но и на моральные и волевые качества человека. Необходимость принимать определенные правила игры оказывает значительное влияние на психику человека. Во время игры спортсмен оценивает и обобщает немалый объем информации: как располагаются игроки на площадке, как перемещается мяч, как правильно среагировать на ту или иную игровую ситуацию и т.д. Чаще всего, это происходит в короткий промежуток времени и способствует эмоциональному возбуждению нервной системы, что часто может сопровождаться положительными преобразованиями функции кровообращения.

Находясь на волейбольной площадке, игроки соревнуются друг с другом. Побеждая, они испытывают бурю положительных эмоций. Благоприятные эмоциональные особенности позволяют использовать волейбол не только в качестве средства укрепления здоровья, но и в качестве средства активного отдыха, который дарит заряд бодрости, энергии и сил, избавляет от депрессии и плохого настроения.

Волейбол – прекрасный вид спорта для укрепления мышц глаз, улучшения функций зрительного анализатора. Постоянное взаимодействие с мячом способствует улучшению глубинного и периферического зрения, точности и лучшей ориентировке в пространстве. Развивается мгновенная реакция на зрительные и слуховые сигналы, так как приходится контролировать ситуацию на достаточно большой площадке.

К достоинствам занятий волейболом можно причислить потерю лишнего веса. Обычно все люди, играющие в эту игру, стройные и подтянутые. И стали они такими не благодаря тяжелым тренировкам и жестким диетам, а в результате увлекательной игры. К тому же, волейбол дает возможность верхним конечностям, связкам и суставам повысить устойчивость к нагрузкам.

В волейбол играют в самых различных климатических и метеорологических условиях, что способствует физической закалке, повышению сопротивляемости организма и устойчивости его к различным заболеваниям [4, с. 4].

Можно сделать вывод, что систематическая игра в волейбол, при условии ее правильной организации, оказывает благотворное воздействие на организм человека, является важным средством не только укрепления здоровья, сохранения работоспособности, повышения уровня физического развития людей, но и стимулом приобщения их к здоровому образу жизни.

Но при этом следует отметить, что данная игра является очень травмоопасной. Поэтому, чтобы не повредить мышцы, начинать играть в волейбол нужно после хорошей разминки. Более того, важно следить за продолжительностью игры, ее интенсивностью в зависимости от общего состояния здоровья, возраста и индивидуальных особенностей человека.

Список литературы

1. Волейбол: описание, история возникновения, правила, экипировка [Электронный ресурс]. – URL: <http://ru.sport-wiki.org/vidy-sporta/volleybol/> (дата обращения: 19.03.2018).
2. Двигательная активность и здоровье [Электронный ресурс]. – URL: <https://studfiles.net/preview/3730448/> (дата обращения: 19.03.2018).

3. Николаев А.А. Двигательная активность и здоровье современного человека: Учебное пособие для преподавателей и студентов высших учебных заведений физической культуры. – Смоленск: СГИФК, СГУ, 2005. – 93 с.

4. Сорокина В.М., Сорокин Д.Ю. Волейбол для здоровья: учебное пособие. – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2014. – 92 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ УЧАЩИХСЯ КАК ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

Газарян Р.В., Тихонова И.В., Саакова К.Р.

Кубанский государственный университет физической культуры, спорта и туризма,
Россия, г. Краснодар

Сегодня в развитии общества уделяется большое внимание к здоровому образу жизни детей, так как состояние здоровья учащихся вызывает большую опасность. Здоровье является важнейшим условием здорового потенциала нации, поэтому его сохранение и развитие у подрастающего поколения, а также формирование у них здорового образа жизни сегодня имеет важное значение.

Ключевые слова: студент, здоровье, образ жизни, молодёжь, режим дня.

В последнее время проблема здоровья учащихся приобрела новое осмысление. Если еще несколько лет назад ее решение связывалось с медико-биологическими или санитарно-гигиеническими факторами, то на данный момент доказано, что здоровье человека – это целостно-системное явление социума, которое характеризуется как естественными и социальными внешними факторами, так и внутренними, основанными на психологическом отношении человека к себе и к событиям повседневной жизни, в которых он реализует свою жизнедеятельность.

Формирования здорового образа жизни учащихся является одной из главных направлений развития образовательной системы любого учебного заведения, целью которого является воспитание и развитие личности, наполненной научными знаниями о человеке и окружающей среде. Главными задачами образовательного учреждения на сегодня являются: совершенствование интеллекта, развитие нравственных чувств, забота о здоровье [1].

Сохранить здоровье школьника – одна из важных социальных задач педагогов. Для этого необходимо формировать здоровый образ жизни, повышать работоспособность молодежи, профилактика вредных привычек.

Здоровый образ жизни – система принципов, форм и способов ежедневной культурной жизнедеятельности личности, базирующейся на культурных нормах, ценностях, и укрепляющая адаптивные возможности организма. ЗОЖ способствует гармоническому развитию, сохранению и укреплению здоровья человека высокой работоспособности, а также раскрывает положительные качества личности, необходимые в обществе [3].

Здоровый образ жизни включает в себя такие компоненты как:

- 1) правильный режим труда и отдыха;
- 2) закаливание;
- 3) отсутствие вредных привычек;
- 4) личную гигиену;
- 5) достаточную двигательную активность;
- 6) рациональное питание;

7) ежедневные занятия физической культурой.

Режим дня – это основа жизнедеятельности каждого человека. Для каждого он индивидуален. При правильном соблюдении этого режима вырабатывается точный и необходимый для жизнедеятельности организма ритм, что обеспечивает благоприятные условия для работы и отдыха человека, и тем самым способствует укреплению здоровья и повышению работоспособности [5].

Закаливание – эффективное оздоровительное средство, помогающее избежать заболевания, продлить жизнь, сохранить работоспособность. Закаливание оказывает укрепляющее воздействие на организм, улучшает кровообращение, восстанавливает обмен веществ.

Употребление алкоголя и курение – являются основными вредными привычками среди современной молодежи. Самый распространенный порок – курение. Было доказано, что из-за курения снижается восприятие учебного материала. В основном причиной возникновения онкологических заболеваний полости рта, гортани и легких является курение. Курение приводит к преждевременному старению. Еще одна вредная привычка – употребление алкоголя. При употреблении алкоголя нарушается деятельность центральной и периферической нервной системы, а также деятельность внутренних органов организма человека [2].

Личная гигиена учащихся включает в себя правила, направленные на сохранение и укрепление здоровья. Правила личной гигиены учащихся – это залог крепкого здоровья, отсутствие инфекционных и других заболеваний.

Двигательная активность является одним из компонентов здорового образа жизни учащихся. В условиях любого учебного заведения большое значение отводится двигательному режиму. От правильной организации двигательной активности во многом зависят здоровье и работоспособность учащихся.

Важным составляющим здорового образа жизни является правильное питание. Рациональное питание – полноценное питание, способствующее улучшению здоровья человека. Ежедневный прием пищи должен содержать продукты, включающие достаточное количество белков, жиров, углеводов, витаминов и минеральных веществ. Правильное питание обеспечивает нормальное развитие и правильное формирование организма человека.

Занятия физическими упражнениями являются основой для оптимального двигательного режима. Физические упражнения способствуют физическому развитию человека, которое характеризуется уровнем развития силы, быстроты, ловкости, гибкости и выносливости. Эти качества влияют на состояние человека [4].

Для формирования ЗОЖ необходимо выявить, что помогает соблюдать здоровый образ жизни, и что становится причиной ведения пагубного образа жизни. Для формирования ЗОЖ проводится профилактическая работа, включающая мероприятия, направленные на пропаганду здорового образа жизни:

- вставать ежедневно в одно и то же время;
- регулярно заниматься утренней гимнастикой;
- питаться в установленные часы;
- работать и спать в хорошо проветриваемом помещении;
- ложиться спать в одно и то же время;
- чередовать умственный и физический труд;
- соблюдать правила личной гигиены.

Подводя итог, можно сказать, что формирование ЗОЖ и соблюдение его принципов способствует воспитанию здорового подрастающего поколения. Роль

образовательных программ, нацеленных на укрепление и сохранение здоровья учащихся, создание большой мотивации заботы о своем здоровье и здоровье окружающих людей должна стать главной в формировании здорового образа жизни.

Список литературы

1. Виленский М.Я. Физическая культура и здоровый образ жизни студента. М.: Кнорус, 2013 – 200 с.
2. Воронова Е.А. Здоровый образ жизни в современной школе. Программы, мероприятия, игры. Ростов на Дону: Феникс, 2014 – 180 с.
3. Кобякова Ю.П. Физическая культура. Основы здорового образа жизни. Ростов: Феникс, 2014 – 360 с.
4. Морозов М. Основы здорового образа жизни. М.: ВЕГА, 2014 – 250 с.
5. Назарова Е.Н., Жилов Ю.Д. Основы здорового образа жизни. М.: Академия, 2013 – 150 с.

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ СМЕШАННЫХ ЕДИНОБОРСТВ (ММА) И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В ВУЗАХ ГОРОДА МОСКВЫ

Дубкова Е.С.

старший преподаватель кафедры «Физкультура ИУИТ»,
Российский университет транспорта (МИИТ), Россия, г. Москва

Сизинцев А., Кузина Е.

студенты, Российский университет транспорта (МИИТ), Россия, г. Москва

В статье рассказано о новом виде спорта ММА (смешанные единоборства), о развитии ММА в вузах Москвы, и в Российском Университете Транспорта (МИИТ).

Ключевые слова: инновации в спорте, ММА (смешанные единоборства), студенческий спорт, московские спортивные студенческие игры.

Мы живем в мире инноваций. Это понятие плотно вошло в нашу жизнь. Инновации в медицине, науке, технике, педагогике и во многих других отраслях нашей жизни. Не обошли инновации и спорт. В настоящее время мы видим, как много новых видов спорта не только появляется в нашей жизни, но и завоевывают все большую популярность среди населения.

Спорт появился на заре развития человечества, он был неотъемлемой частью борьбы за выживание, за само существование человека, которое диктовало свои законы, где главенствующую роль играли такие качества, как мужество, ловкость, хорошая координация движений, и, конечно, физическая мощь. Все это являлось ключевыми факторами существования человека. Так, например, австралийские аборигены, в качестве метода охоты, по-прежнему используют преследование антилопы или кенгуру бегом, до тех пор, пока животное не устанет.

Но человечество не стоит на месте, и спустя тысячи лет было придумано множество видов спорта вышедших из первобытных занятий, ремесел и тогда еще примитивного быта. Понятно, что на слуху наиболее распространены такие виды спорта, как легкая атлетика с ее всевозможными видами бега и прыжков, стрельба из лука, дартс и многие-многие другие. Но появляются и новые виды спорта, и их достаточно много. Остановимся на одном из них, только набирающим популярность в настоящее время, это ММА (смешанные единоборства).

ММА, от англ. Mixed Martial Arts (Смешанные боевые искусства) – это разновидность боевых искусств, вобравшая в себя многие лучшие техники, направления и школы. Очень часто его ошибочно называют «бои без правил», но это далеко не так. При всей внешней схожести подпольные бои без правил – это не ММА. Бои без правил – это бои в клетке, которые представляют собой беспощадную хаотичную бойню, наносящую вред здоровью и жизни борцов.

Соревнования по смешанным единоборствам имеют чёткий свод правил, нарушение которых приводит к дисквалификации бойца. Правила строго регламентированы, они призваны оградить спортсменов от наиболее опасных приёмов и защитить их здоровье. На сегодняшний день в правилах смешанных единоборств запрещены укусы, удары в глаза, а также в горло и прочие жестокие приёмы. ММА – современный вид спорта, старающийся защитить здоровье спортсменов.

Сегодня соревнования по смешанным боевым искусствам проводятся на высочайшем уровне. Грамотный подход к организации турниров и освещению важных событий в мире ММА сделал своё дело – всё больше людей становятся фанатами этого зрелищного вида спорта.

Примечательно, что в основе ММА лежит панкратион. Так называли один из древнейших видов единоборств, сочетающий в себе удары руками и ногами, а также элементы борьбы. Сам термин ММА был предложен Риком Блюмом, президентом организации «Battlecade», относительно недавно – в 1995 году.

Немного из истории возникновения этого вида единоборств. Практически все боевые искусства до XX века развивались самостоятельно, не попадая под влияние стилей из зарубежных культур. С развитием коммуникаций между народами мира, встал интересный вопрос: «Какой стиль лучший?». Человечество заинтересовалось – что произойдет, если сойдутся представители двух абсолютно противоположных дисциплин. В ответе на этот вопрос начали проводиться поединки между признанными мастерами в своих видах, но проводились они по особым правилам. Отсюда и пошло название «бои без правил», подразумевая отсутствие правил, ограничивающих спортсменов в отдельно взятых дисциплинах. Смешанные единоборства получили наибольшую популярность в США и Японии, но история становления этого вида спорта в этих странах различна.

История смешанных единоборств в США начинается с легендарной семьи Грейси. Единоборства в этом необычном семействе стали основным занятием. В начале XX века в Бразилию приехал Мицуё Маэда – мастер дзюдо из Японии, славившийся своим умением борьбы в партере. Именно он обучил детей своего друга Гастана Грейси, положив начало бразильскому джиу-джитсу. Первые официальные турниры в США начали проводиться в начале 90-х годов. Организация UFC (Ultimate Fighting Championship) транслировала их в режиме платных просмотров (PPV). Зрителя привлекала фраза «без правил». Правила конечно же были, и судья был, но смотрелось весьма жестоко. У представителей атлетических комиссий сложилось устойчивое мнение, что данные турниры представляли собой ничто иное как «петушиные бои с живыми людьми». Это на некоторое время резко затормозило развитие ММА в Америке, но затем, правила не были переделаны под более гуманные. В 2000-м году компания Zuffa выкупила права на UFC, и позже превратила «бои без правил» в полноценный и быстроразвивающийся спорт.

Обе компании стали лидерами на рынке смешанных единоборств, подарив миру множество известных бойцов, таких как Фёдор Емельяненко, Мирко Крокоп, Рэнди Кутюр, Чак Лидделл и т.д. В 2007 году UFC покупает PRIDE, после чего

практически устанавливает монополию в индустрии ММА, забрав себе главных звезд спорта.

На сегодняшний день смешанные единоборства популярны практически во всех регионах мира. Из поединков «кто круче?» и «кунг-фу против бокса» ММА превращается в единый уникальный вид единоборств. Сегодня дети начинают заниматься именно ММА, а не отдельной дисциплиной, попутно осваивая другие техники. Открывается огромное количество залов и школ, турниры контролируют атлетические комиссии, что делает этот спорт абсолютно легитивным, как среди болельщиков, так и среди организаторов. Таким образом, смешанные единоборства за столь короткий срок развития заняли свое место наравне с такими видами спорта как футбол, хоккей, баскетбол и т.д.

ММА является боевым видом искусства с применением «полного контакта», где используется не только ударные техники, но и борьба в стойке (клинч), а также на полу (партер).

Клинч (от англ. *clinch, clinching* – зажим, захват) – широко применяемая методика сдерживания противника в спортивных единоборствах. Клинч – это приём, используя который боец плотно прижимается к противнику и обхватывает его руками.

Партер (фр. *Parterre* – на земле) – термин, применяющийся в различных видах боевых искусств, который означает борьбу, когда хотя бы один из оппонентов находится в положении лёжа (на боку, на спине, на груди), стоит на коленях, находится в положении мост или полумост.

Стоит заметить, что в России этот вид спорта хоть и появился не так недавно, но уже успел занять свою нишу. Так Виталий Минаков и Александр Емельяненко благополучно выступают за российскую сборную. Спортсмены одержали три и две досрочные победы соответственно.

Необходимо отметить, что в соревнованиях по ММА принимают участие не только мужчины, но и женщины. Так, например, Яна Куницкая (Чемпионка Мира по UKADO; Чемпионка России по тхэквондо; Победитель супер-боя на турнире K-1 World GP in Lodz; Победитель турнира ММА BUSHIDO FC «Legend») достигла рекорда в ММА – 8 побед, 1 поражение [1].

Приобрел популярность ММА и среди студенческой молодежи. Анализируя результаты выступления студентов московских вузов в виде спорта ММА в сезоне 2016-2017 учебного года, мы видим, что восемь вузов Москвы выставили на соревнования свои команды по смешанным единоборствам. Первое место заняли студенты РГУНГ – Государственного Университета нефти и газа имени И.М. Губкина.

В таблице представлены названия вузов, занятые места и количество баллов, полученных за участие в данных соревнованиях.

Таблица

Результаты соревнований по ММА в XXIX Московских Студенческих Спортивных играх

№ пп	Название вуза	Занятое место	Баллы
1	РГУНГ	1	162,0
2	РГАУ-МСХА	2	145,0
3	Московский Политехнический	3	135,0
4	МЭИ	4	129,6
5	ПМГМУ	5	124,2
6	ФУ	6	120,96
7	МАЭП	7	117,72
8	РГСУ	8	114,48

Наш университет, Российский университет транспорта (МИИТ), тоже не стоит в стороне и поддерживает развитие этого нового зрелищного вида спорта. Недавно у нас была открыта секция по ММА. Наши студенты еще не успели побывать на соревнованиях Московских Студенческих Спортивных игр, но готовятся выступить в следующем сезоне, что говорит о растущей популярности ММА и среди студентов нашего Университета [3].

Таким образом, мы видим, что ММА развивается очень динамично, завоевывая всемирно признанную славу и демонстрируя свою зрелищность.

На заседании совета по развитию физкультуры и спорта, Президент Российской Федерации В.В. Путин отметил, "Очень важно, и правильно, и полезно для нас, для нашей страны – развитие вкуса к здоровому образу жизни, к физкультуре, спорту. Необходимо, чтобы наше подрастающее поколение было более здоровым, ориентированным на активную жизненную позицию, способным бороться за свои интересы, за интересы страны, чтобы это было площадкой, которая воспитывает нас в духе патриотизма, стремления добиваться наивысшего результата, стремления к победе" [2].

В современной жизни мы каждый день подвергаемся негативным воздействиям как внешним, так и внутренним, иногда переходящим в хроническое заболевание – стресс. Смешанные единоборства, и спорт в целом, способствуют не только предотвращению стресса, но и борьбы с ним, а также последующей выработке устойчивости ко многим другим заболеваниям и нервным расстройствам. Регулярные занятия спортом не только помогают самоутвердиться, почувствовать себя уверенным и быть защищенным в любой ситуации, но также учат умению защитить себя, свою семью, родных и близких тебе людей. В тренировках по ММА участвует огромное количество мышц, что помогает в развитии выносливости, силы, координации движения. Смешанные единоборства дарят не только положительные эмоции, но и являются хорошим стимулом для личных побед, возможно, даже не связанных со спортом. А сам спорт – это здоровье, а здоровье является самым важным и ценным аспектом нашего существования.

Список литературы

1. <https://m.sovsport.ru/mma/articles/643331-krasota-dolzha-byt-s-kulakami-5-luchshih-rossijskih-devushek-bojcov-v-mma>
2. <http://tass.ru/sport/3232295>
3. <http://mrsss.ru>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИЕМОВ В ОБУЧЕНИИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Ефремова А.А., Тихонова И.В., Омарова П.Г.

Кубанский государственный университет физической культуры спорта и туризма,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматривается использование игровых приемов в обучении младших школьников в урочных формах работы в общеобразовательной школе. Ценность игры обусловлена тем, что в игровой деятельности развивающая и воспитательная функции тесно взаимосвязаны. Использование игр в учебном процессе помогает активизировать деятельность ребенка, развивает познавательную активность, наблюдательность, внимание память и мышление.

Ключевые слова: игровые приемы, младшие школьники, метод обучения.

На всех этапах формирования личности игра воспринимается как занимательное, необходимое для жизнедеятельности занятие. С возрастом ребенок осознает развивающее и воспитывающее значение игры. Игра для него является целенаправленной и сознательной деятельностью, в которой он проявляет активность, самостоятельность, инициативность и коммуникабельность.

Своеобразие игры заключается в том, что используемые в ней действия интересны для школьника этого возраста. Практически ему интересен сам процесс игровой деятельности. Эта та деятельность, которая заполняет все свободное время ребенка. Игра для него – творческая, самостоятельная и мотивированная деятельность.

Для школьника особая ценность игры может быть не только в том, что она имеет возможность как общего, так и физического, духовного роста, но и готовит его к различным сферам жизнедеятельности. Именно через игру он узнает о правилах и нормах общения с окружающим миром, овладевает навыками культурного поведения в социуме.

При организации игры педагог должен учитывать, что игра – это элемент вхождения младшего школьника в самостоятельную жизнь, знакомство с ее нормами, поэтому главное здесь – не навредить его психике [1].

Основная цель современных игр – помочь детям увидеть и понять окружающих людей; научить их правильно реагировать на разные проблемы, возникающие в жизни.

Использование таких разнообразных игровых форм позволяет улучшить отношения в интеграционных связях: «учитель – ученик», «ученик – ученик», «ученик – окружающие»; способствует реализации на практике личностно-ориентированного обучения и воспитания, а также субъектно-субъективных отношений между педагогом и детьми. Игры или игровые элементы развивают преимущественно эмоциональную, физическую и интеллектуальную сферы жизнедеятельности человека.

Своеобразие игры заключается в том, что она позволяет учителю эффективно обучать детей, развивать его умственные способности, формировать определенные черты личности и взаимоотношения их в коллективе в доступной и привлекательной для них игровой форме.

Главная задача учителя – научить создавать и использовать в школьной жизни ситуации, в которых знания и действия были бы объединены и позволили бы совершенствовать духовно-нравственное развитие ребенка, суть которого заключается в умении ребенка самостоятельно реализовать свои способности в практической деятельности. Учитель должен помогать младшему школьнику развивать элементарные навыки поведения на более высоком уровне, для которого необходима самостоятельность в принятии решений.

С помощью игры ребенок легко проходит адаптационный период от дошкольного образования к школьному. Она формирует детский коллектив из временного в постоянный; у ребенка проявляется интерес к процессу обучения. С помощью игровой деятельности он постигает легче этот процесс, развивает необходимые навыки, формирует знания, стремления в познавательной деятельности [2, 3].

В каждой игре должны присутствовать идеи нравственности, добросердечности, порядочности и милосердия, взаимовыручки.

Смысл игры заключается в решении познавательных задач, поставленных в занимательной форме. Само решение данной задачи связано с умственным напря-

жением, с преодолением трудностей, что приучает ребенка к труду. Параллельно развивается логическое мышление. Выполняя правила игры, школьники приучаются контролировать свое поведение, в результате чего воспитывается морально-волевые качества, формируется дисциплинированность, умение действовать по плану, приходить на помощь друг другу.

Чем сложнее игровые действия, используемые учителем на уроках и во внеклассных мероприятиях, тем эффективнее школьники закрепляют, обобщают, систематизируют полученные знания и умения.

Таким образом, игра – это сложное социально-психологическое явление. Она способствует освоению учебной деятельности, которая полностью формируется лишь к концу обучения в начальной школе.

Список литературы

1. Аникеева Н.П. Воспитание игрой: книга для учителя / Н.П. Аникеева – Новосибирск: агентство печати и информации «Момент истины», 2000. – 95 с.
2. Гринченко И.С. Игра в теории, обучении и воспитании: учебно-метод. пособие. – М, 2002. – С. 4-29.
3. Кларин М.В. Образовательные возможности игры //Современная педагогика – 2010. – № 3. – С. 11-13.

СООТНОШЕНИЕ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ И ПОДВОДЯЩИХ УПРАЖНЕНИЙ В МЕТОДИКЕ ОБУЧЕНИЯ ПОДАЧЕ МЯЧА В ВОЛЕЙБОЛЕ

Карталов И.В.

магистрант факультета физической культуры Педагогического института,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

Спирин М.П.

профессор кафедры спортивных дисциплин, к.п.н.,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

Жилина Л.В.

доцент кафедры спортивных дисциплин, доцент,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье соотношение подготовительных и подводящих упражнений в методике обучения подаче мяча в волейболе рассматривается характеристика техники верхней прямой подачи, методика обучения, а также особенности структуры технической подготовки, применительно к подаче юных волейболистов, на этапе начальной подготовки.

Ключевые слова: методика обучения, подготовительный упражнения, подводящие упражнения, волейбол, обучение подаче.

Подачу мяча в волейболе можно отнести к важнейшим техническим элементам игры. Высокий уровень владения этим техническим приемом может сразу принести команде очко за счет ошибки игроков противника на приеме.

Поддача – это единственный технический элемент, исполнение которого полностью зависит от самого игрока, а не определяется игровой ситуацией и взаимодействием с партнерами или противником. Можно сказать, что подающий игрок, владеющий мячом, сам выбирает место поддачи, способ ее выполнения и решает, куда направить мяч. Это обстоятельство предъявляет самые высокие требования к техническому исполнению поддачи [2, 4].

Чтобы техническая подготовка на начальном этапе проходила успешно, необходимо учитывать, во-первых, что юные волейболисты должны овладеть рациональной, наиболее целесообразной техникой, во-вторых, что эта техника должна быть доступной для занимающихся, т.е. соответствовала их возможностям [3, 5].

Непременным условием успешного обучения технике поддачи в волейболе является развитие у занимающихся специальных физических качеств и способностей, от которых зависит овладение техникой данного приема игры [1]. Непосредственное же овладение техникой поддачи зависит от умелого использования подготовительных и подводящих упражнений. Эти упражнения делают сложную технику доступной для новичков.

Научная **проблема** заключается в противоречии между важностью применения подготовительных упражнений при изучении техники поддачи юных волейболистов и недостаточно разработанными научными знаниями, которые могли бы стать основой разработки методики применения подготовительных упражнений в технической подготовке юных волейболистов.

Цель исследования: состояла в определении и экспериментальном обосновании методики обучения верхней прямой поддачи на этапе начальной подготовки.

Объект исследования: техническая подготовка юных волейболистов.

Предмет исследования: методика обучения верхней прямой поддачи на этапе начальной подготовки.

Задачи исследования:

1. Изучить литературные источники по проблеме обучения верхней прямой поддачи юных волейболистов.
2. Разработать экспериментальную методику обучения верхней прямой поддачи на этапе начальной подготовки.
3. Экспериментально проверить эффективность разработанной методики по обучению верхней прямой поддачи на этапе начальной подготовки.
4. Разработать практические рекомендации по обучению верхней прямой поддачи на этапе начальной подготовки.

Гипотеза исследования: предполагалось, что методика, основанная на использовании различного соотношения подготовительных и подводящих упражнений с применением игровых заданий, позволит повысить эффективность обучения верхней прямой поддачи юных волейболистов групп начальной подготовки.

Научная новизна исследования. Результаты проведенных нами исследований расширяют имеющиеся представления об особенностях применения подготовительных упражнений в процессе обучения верхней прямой поддачи на этапе начальной подготовки и дают возможность более успешному овладению технического элемента в тренировочной и соревновательной деятельности.

Методы исследования: теоретический анализ и обобщение данных научно-методической литературы; педагогические наблюдения; тестирование, педагогический эксперимент; методы математической статистики.

Практическая значимость состояла в определении задач и обосновании средств и методов обучения верхней прямой подачи на этапе начальной подготовки, а также в разработке практических рекомендаций по обучению верхней прямой подачи при занятии с юными волейболистами.

Из технического элемента, в современном волейболе, подача превратилась в атакующий элемент, который приносит много выигранных очков. Статистические данные говорят о том, что ведущие команды мира за счет подачи выигрывают от 7 до 10% очков.

При выполнении силовой подачи в прыжке у сильнейших волейболистов максимальная скорость полета мяча достигает 130 км/ч, а вот при выполнении планирующей подачи в прыжке скорость полета мяча значительно меньше. Однако, принимающие игроки сталкиваются со значительными трудностями при приеме мяча после подачи если скорость полета мяча при выполнении этой подачи приближается к 70 км/ч. [2].

По кинематическим и динамическим характеристикам подачи делятся на:

1. *Силовая подача в прыжке* – она выполняется с максимальной скоростью, ударное движение по мячу должно обеспечить мячу усиление вращения.
2. *Планирующая подача в прыжке* – траектория полета мяча сверху вниз. Ударное движение выполняется с максимальной скоростью по центру мяча, рука выпрямлена в локтевом суставе.
3. *Укороченная* – ударное движение дифференцированное, обеспечивающее мячу вращение.

В комплексе контрольных испытаний по технической подготовленности должны быть представлены все технические приемы игры, изучаемые на данном этапе подготовки. Количество испытаний увеличивается в возрастном аспекте (в группах начальной подготовки 5-7).

Во время испытаний необходимо получить количественные показатели. Для этого при верхней прямой подаче ограничивают зоны, в которые необходимо выполнять подачу, натягивают резинку над волейбольной сеткой и др. Одновременно само движение оценивают в баллах, количественный результат засчитывают только при условии удовлетворительного технического выполнения приема [4].

Так как на начальном этапе подготовки основные технические приемы осваиваются не в полном объеме, а занимающиеся овладевают основой техники, то контрольные испытания должны соответствовать уровню технической подготовленности. Как правило, испытания по технической подготовленности на начальном этапе имеют сходную структуру с подводящими упражнениями [2, 5].

Следует выделять методы разучивания упражнения в целом и по частям. Разучивание движения в целом осуществляется при освоении относительно простых, а также сложных движений и двигательных действий, разделение которых на части невозможно. При разучивании сложных движений, которые можно разделить на относительно самостоятельные части, освоение спортивной техники осуществляется по частям. В дальнейшем целостное выполнение двигательных действий приведет к интеграции в единое целое ранее освоенных составляющих. При использовании методов освоения движений, как в целом, так и по частям большая роль отводится подводящим и имитационным упражнениям.

Таким образом, разучивание упражнений (приемов) осуществляется двумя методами: в целом и по частям. По упражнению разучивается сразу в целом. Когда разучиваемое двигательное действие не поддается расчленению, тогда применяют

методу целостного обучения при освоении несложных по технике приемов. Когда при целостном выполнении допускаются грубые ошибки, искажающие структуру данного движения, применяют метод расчлененного обучения технического приема и разучивают его по частям.

Список литературы

1. Барчуков И.Б. Теория и методика физического воспитания и спорта / И.Б. Барчуков. – М.: Кронус, 2011. 247с.
2. Беляев А.В. Теория и методика тренировки / А.В. Беляев, Л.В. Булькина. – М.: Ф и С, 2011. 133 с.
3. Железняк Ю.Д. «Волейбол». Методическое пособие по обучению игре / Ю.Д. Железняк, В.А. Кунянский – М.: terra-спорт, Олимпия Пресс, 2005. – 112 с.
4. Железняк Ю.Д. Подготовка юных волейболистов. Учебное пособие для тренеров ДЮСШ. / Ю.Д. Железняк. – М.: 2006. 166с.
5. Платонов В.Н. Периодизация спортивной тренировки. Общая теория и ее практическое применение / В.Н. Платонов. – Киев. Олимпийская литература, 2014. 624 с.

ГИМНАСТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ В ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ ЮНЫХ ФУТБОЛИСТОВ

Макимова С.С., Щенникова А.Г.

Удмуртский государственный университет, Россия, г. Ижевск

В статье рассматриваются теоретические аспекты занятий гимнастикой с юными футболистами, их содержание, анализируются результаты контрольных испытаний по выявлению физической подготовленности.

Ключевые слова: гимнастические упражнения, юные футболисты, физическая подготовка.

Введение. Россия получила право организации и проведения чемпионата мира по футболу 2018 года. Это важное для нашей многомиллионной армии любителей футбола решение ФИФА должно стать мощным стимулом развития футбола в нашей стране, и прежде всего системы подготовки спортивного резерва для сборной команды России образца 2018 года. На сегодняшний день поиск рациональной структуры и содержания тренировочных занятий в футболе обусловлен необходимостью подготовки уже сейчас начинающих футболистов к тем изменениям, которые неизбежны в этом виде спорта через 10-15 лет.

Одной из основных задач, прописанных в программе по футболу, рекомендованной Российским футбольным союзом, на этапе начальной подготовки является содействие гармоничному физическому развитию, укрепления здоровья занимающихся, развитию общей физической подготовленности и особенно таких важных для футбола физических качеств, как координация, быстрота реагирования и быстрота передвижения [1, с. 66].

Цель исследования: разработать и экспериментально обосновать гимнастические упражнения, направленные на физическую подготовленность футболистов.

Методы и организация исследования. Для оценки физической подготовленности футболистов мы использовали ряд тестов, рекомендованных программой по футболу для специализированных детско-юношеских спортивных школ: чел-

ночный бег 3x10 м, прыжок в длину с места, бег 30 м, тройной прыжок, вестибулярную устойчивость, жонглирование, ведение мяча, удар на точность. Исследование проводилось в период с сентября 2016 г. по май 2017 г. на базе АУ УР «Футбольный клуб «Зенит – Ижевск» с привлечением к исследованию 18 детей в возрасте 9-10 лет. Испытуемые занимались гимнастикой один раз в неделю в специализированном зале под руководством тренера по спортивной гимнастике.

Результаты исследования и их обсуждение. В процессе занятий с футболистами использовались специально подобранные, с учетом специфики спортивной деятельности, гимнастические упражнения для развития основных физических качеств футболистов, таких как координация, скоростная сила, гибкость, прыгучесть, представленные на рисунке [3, с. 284, 324, 355].



Рис. Средства основной гимнастики на занятиях юных футболистов

Большое разнообразие и возможность строго направленного воздействия делают гимнастические упражнения для юных футболистов незаменимым средством и методом развития координационных (ритма, равновесия, дифференцирования пространственных, временных и силовых параметров движений, ориентирования в пространстве, согласования движений) и кондиционных способностей (силы рук, ног, туловища, силовой выносливости, гибкости) [2, с. 109].

Проведя тестирование физической подготовленности в конце педагогического эксперимента, мы сравнили результаты футболистов с переводными нормативами АУ УР «ФК «Зенит – Ижевск». Результаты тестирования представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Показатели технической подготовленности юных футболистов 9-10 лет

Тесты	Средний показатель	Норматив программы	Разница в показателях
Жонглирование мяча ногой (к/раз)	15,7 ($\pm 0,4$)	5	+ 10,7 (214%)
Ведение мяча на время с обводкой стоек и ударом по воротам(комбинация) (сек)	9,13 ($\pm 0,004$)	10.00	+ 0,87 (8,7%)
Удар по мячу на точность (к/раз)	7,5 ($\pm 0,05$)	6	+1,5 (20%)

Таблица 2

Показатели физической подготовленности юных футболистов 9-10 лет

Тесты	Средний показатель	Норматив программы	Разница в показателях
Бег на 15 метров со старта (с)	2,99 ($\pm 0,003$)	3,2	+0.21(6,56%)
Бег на 30 метров со старта (с)	5,47 ($\pm 0,001$)	6,1	+0.61(10,3%)
Прыжок в длину с места(см)	169 ($\pm 0,1$)	150	+19(12,6%)
Вестибулярная устойчивость (с)	17 ($\pm 0,5$)	22	-5(22,7%)
Челночный бег 3x10 метров(с)	7,93 ($\pm 0,003$)	8,5	+0,57(6,7%)
Тройной прыжок с места (см)	479,8 ($\pm 0,03$)	450	+29,8(6,2%)
Прыжок вверх с места со взмахом рук (см)	31,7 ($\pm 0,04$)	15	+16,7(111,3%)

Выводы. Возраст 9-10 лет благоприятен для развития основных физических качеств футболистов, являющихся базовыми для специальной физической подготовленности, а также освоения техники футбола. Использование в тренировочном процессе футболистов специально подобранных гимнастических упражнений, с учетом специфики спортивной деятельности, для развития основных физических качеств оказывает положительное влияние на их физическую подготовленность.

Список литературы

1. Колунин Е.Т. Гимнастические упражнения в физической подготовке футболистов на начальном этапе многолетней тренировки // Теория и практика физической культуры. 2013. – №12., С. 66.
2. Лях В.И., Физическая культура, 1-4 класс: учебник – М.: Просвещение, 2012. – 190 с.
3. Петров П.К., Методика преподавания гимнастики в школе: учеб. для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2014. – 448 с.

ОСОБЕННОСТИ ЛЫЖНОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ С РАЗЛИЧНЫМИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ НАРУШЕНИЯМИ ОПОРНО-ДВИГАТЕЛЬНОГО АППАРАТА

Минибаева Е.Д.

старший преподаватель кафедры «Физическое воспитание и спорт»,
Самарский государственный технический университет, Россия, г. Самара

Разработана комплексная методика профилактики и коррекции сочетанных нарушений функций ОДА для оптимизации учебного процесса по физическому воспитанию студентов с ортопедической патологией. Методика принимает во внимание следующие особенности: тип и степень сколиоза и плоскостопия; уровень физического развития, физической подготовленности и функционального состояния студентов.

Ключевые слова: опорно-двигательный аппарат, двигательные навыки, способы передвижения, динамическая деятельность.

В последние годы наблюдается устойчивая тенденция к увеличению числа студентов с функциональными нарушениями опорно-двигательного аппарата (ОДА), причем значительный рост ортопедической патологии отмечается за счет статических деформаций: плоскостопия, нарушения осанки и сколиоза, кифоза, лордоза и остеохондроза.

Несмотря на большую практическую значимость, в научно-методической литературе встречается крайне мало исследований, в которых раскрывались бы теоретические основы и давались практические рекомендации к использованию средств физической культуры при сочетанных нарушениях функций опорно-двигательного аппарата [1, с. 167].

При организации и проведении занятий со студентами данной нозологической группы многие специалисты предлагают использовать лишь монотематические подходы в выборе средств физической культуры. Тем самым, они лишают возможности студентов познакомиться с современным многообразием новых форм и методов профилактики и коррекции нарушений функций опорно-двигательного аппарата и выбрать из них для себя наиболее подходящие.

Оздоровительное значение занятий по лыжной подготовке заключается в вовлечении в динамическую, разностороннюю работу всех основных групп мышц, активной деятельности органов дыхания и кровообращения. В процессе таких занятий студентами не только приобретаются новые знания, умения, навыки по технике и тактике передвижения на лыжах, но и осуществляется профилактика и коррекция нарушений функций опорно-двигательного аппарата.

Занятия по лыжной подготовке оказывают стабилизирующее влияние на позвоночник, укрепляя мышцы туловища, позволяют добиться корригирующего воздействия на деформацию, улучшить осанку, функцию внешнего дыхания, дают общеукрепляющий эффект.

Большой оздоровительный эффект от занятий лыжами базируется на закономерных биологических обоснованиях. Прежде всего, при использовании большинства способов передвижения на лыжах в достаточно энергичную и, как правило, длительную работу включаются почти все крупные мышцы человека. Такое продолжительное глобальное мышечное напряжение предъявляет повышенные требования к организму и, прежде всего, к сердечно-сосудистой и дыхательной системам. Поэтому особенно высока эффективность поддержания и развития с помощью лыж базового физического качества – выносливости. Именно выносливость более всего отражает общее функциональное состояние организма, так как для ее проявления необходима слаженная работа всех важнейших функций и систем. Поэтому с ростом выносливости, безусловно, повышается уровень здоровья человека.

Основу техники лыжника составляет скользящий шаг с мягкими, эластичными, затыжными движениями, что весьма благоприятно для костно-суставного аппарата. Проводимые только на улице занятия на лыжах отличаются естественно обусловленной неповторимостью. Даже при использовании одной и той же лыжной трассы, проложенной на площадке ограниченного размера, но в естественно изменяющихся погодных условиях, лыжи становятся эффективным средством совершенствования опорно-двигательного аппарата человека.

Лыжный спорт создает уникальные условия для использования целого комплекса оздоровительных факторов природной среды. Передвижение на лыжах способствует развитию всей костно-мышечной системы, органов кровообращения и дыхания, усиливает обмен веществ, развивает силу, ловкость, выносливость, коор-

динационные способности, равновесие, воспитывает смелость, находчивость, улучшает пространственную ориентировку. Происходит коррекция основных двигательных нарушений. Во время занятий лыжной подготовкой совершенствуются координация движений рук и ног, точность усилий при выполнении отталкиваний руками и ногами. При спусках, поворотах, торможении развиваются равновесие, координация движений, точность.

В методику лыжной подготовки студентов с заболеваниями ОДА включены: обучение передвижению попеременным двухшажным ходом, одновременными двухшажным и бесшажным ходами, поворотам, преодолению спусков и подъемов. В целях развития двигательных качеств у студентов в программе предусмотрено увеличение расстояния, пройденного за одно занятие, от 0,5 км на начальных занятиях до 5–6 км в конце цикла, а также идет плавное увеличение нагрузки. Используется неоднократное прохождение отрезков 200–300 м на скорость.

Для формирования и совершенствования двигательных навыков, умений, развития физических качеств необходимы практические занятия. Для правильного формирования технических умений и навыков передвижения на лыжах исключительно важную роль играет способность занимающихся контролировать свои движения и сопоставлять их с образцом [1, с. 248].

Для овладения студентами техникой сложных способов передвижения на лыжах, была разработана система упражнений и отдельных методических приемов.

Для определения эффективности разработанной методики был проведён сравнительный анализ динамики физической подготовленности 20 студенток и 60 студентов с различными функциональными нарушениями опорно-двигательного аппарата. Из них 10 девушек и 30 юношей в течение года занимались по разработанной нами экспериментальной методике.

Первый этап обучения – его задача создание ясного и четкого представления об изучаемом способе передвижения на лыжах и передача занимающимся необходимых знаний о нем. Для этого необходимо назвать способ передвижения и показать его в целом, объяснить сущность и указать наиболее типичные условия применения, показать способ еще раз в замедленном темпе или по частям с кратким разъяснением основ технического выполнения. Задачи и средства обучения – общие при обучении всем способам передвижения на лыжах.

Второй этап обучения – его задача овладение основой изучаемого способа передвижения и выполнение его в целом. Для этого необходимо объяснить и показать, что является главным, основным в изучаемом способе передвижения, выполнить его по элементам, подобрав наиболее благоприятные и облегченные условия для изучения. При необходимости как для овладения основами изучаемого способа передвижения, так и для исправления ошибок используют серию подводящих упражнений.

Третий этап – его задача закрепить освоенный способ передвижения, научить целесообразному его использованию в различных условиях и в сочетании с другими способами. Для этого необходимо выполнять и совершенствовать технику изучаемого способа на различном рельефе с различной скоростью и т. п.

Постановка задач перед каждым этапом позволяет более последовательно и методически правильно строить процесс обучения. Однако следует заметить, что в зависимости от сложности изучаемого способа передвижения, предварительной подготовленности занимающихся, время этапов (особенно второго) может быть уменьшено или увеличено.

Чтобы овладеть техникой передвижения на лыжах, будь это ход или поворот, студент должен знать, что ему нужно делать, какие требования предъявляются к выполнению того или другого элемента техники, что дают те или иные упражнения, каков основной механизм их выполнения и тактического применения. Задача преподавателя – раскрыть эти вопросы, а обучаемых – осмыслить их и активно участвовать в процессе обучения, так как чем с большей сознательностью формируется навык, тем прочнее он закрепляется.

Результаты проведённого педагогического эксперимента позволяют заключить, что разработанная нами комплексная методика профилактики и коррекции функциональных нарушений ОДА с использованием традиционных и нетрадиционных средств физической культуры способствует улучшению физической подготовленности студентов.

Таким образом, применение данной методики обеспечивает более высокую эффективность учебного процесса по физическому воспитанию в вузе и способствует предупреждению у студентов дальнейшего прогрессирования патологических процессов опорно-двигательного аппарата.

Список литературы

1. Мандриков, В.Б. Инновационные подходы в профилактике и коррекции нарушений опорно-двигательного аппарата : учебное пособие [Текст] / В.Б. Мандриков, В.О. Аристакесян; Волгоградский гос. мед. ун-т. – Волгоград : Изд-во ВолгГМУ, 2014. – 400 с.

О НЕКОТОРЫХ КОМПОНЕНТАХ ТАКТИЧЕСКОЙ, ТЕХНИЧЕСКОЙ И ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ СПОРТСМЕНОВ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ РУКОПАШНЫМ БОЕМ

Ушенин А.И.

ст. преподаватель кафедры физической подготовки и прикладных единоборств,
канд. пед. наук, доцент, Санкт-Петербургский университет МВД России,
Россия, г. Санкт-Петербург

Оруджев А.М.

доцент кафедры физической подготовки и прикладных единоборств,
Санкт-Петербургский университет МВД России, Россия, г. Санкт-Петербург

Арсеньев В.А.

доцент кафедры физической подготовки и прикладных единоборств,
Санкт-Петербургский университет МВД России, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье представлены некоторые варианты совершенствования тактической, технической и физической подготовки спортсменов, занимающихся рукопашным боем, а также способы дозирования нагрузки при выработке силовой и скоростной выносливости.

Ключевые слова: тактическая, техническая, физическая подготовка, моделирование действий, прогнозировать атаку, взрывной характер мышц, ударная и борцовская техника, атакующие и защитные действия.

Тактическая подготовка

Для целенаправленных действий бойцов на ковре, составляющих сущность тактики рукопашного боя, нужны специальные виды технической, физической и

психологической подготовки, они должны соответствовать тактике предстоящих соревнований.

Разрабатывая тактику на соревнования необходимо учитывать возможности противников, для которых эта тактика разработана. При этом тактику необходимо разрабатывать на начало каждого боя, его продолжение и окончание (при условии, если мы знаем всех своих соперников), что следует отрабатывать в тренировках, а если мы не знаем, то хотя бы посмотреть их схватки перед своим боем. На тренировках необходимо моделировать действия и физические возможности каждого предстоящего противника, прогнозируемая тактика (тактический приём) должны стать неожиданностью для него. Противники могут предложить новые тактические ходы, поэтому необходимо быстро научиться переключаться к другой тактике ведения боя и на тренировках готовить несколько запасных вариантов.

Бойцы должны постоянно концентрировать внимание на действиях противника независимо от уровня его подготовленности и уметь прогнозировать удачное развитие атаки, а также выходить из опасного положения при неудачном проведении своих действий [1].

Технико-тактическое мастерство должно базироваться на оптимальной технической, физической и психологической подготовке в объёме тех знаний, навыков и умений, которые были даны спортсмену в спортивной школе или секции.

Техническая подготовка

Все движения удар или серия ударов, бросок или серия бросков, а также действия в партере, основаны на взрывном характере работы мышц и должны слагаться из усилий всех частей тела.

Удар рукой или ногой, начало броска начинаются с быстрого движения ногами и туловищем.

Удар заканчивается одновременной акцентированной остановкой движения всех частей тела. Особенно это важно при ударе рукой, когда в результате этого действия образуется жесткая система от больших пальцев ног до ударной части кулака, что обеспечивает рациональность передачи усилий.

Важным показателем правильного действия – удар или проход на бросок является сохранение устойчивого положения и готовность продолжить атаку или защититься.

Ударная или борцовская техника (одиночная или в сериях ударов, борцовских комбинациях) всегда должна предусматривать защиту от возможных ударов, контрприёмов противника, а конечная фаза движения должна служить хорошим исходным положением для следующего действия.

После атакующих, защитные движения необходимо выполнять по ходу ударов или попыток бросков противника. Конечная фаза защитных движений бойца в создании хороших предпосылок для контратаки. Техника передвижения на ковре должна предоставлять бойцу возможность мгновенно атаковать или защищаться.

Боец на ковре обязан быть всегда готовым к быстрой смене действий (от передвижений к атаке, от атаки к защите и т. д.) и научиться, не ослабляя внимания в ходе схватки расслаблять мышцы.

Техника движений спортсмена, занимающегося рукопашным боем тесно связана с его физическими качествами, и каждое движение оставляет в нервной системе определенный след, отрицательный или положительный, поэтому все движения на тренировке нужно выполняться максимально быстро [2].

Физическая подготовка

Для спортсменов высших спортивных разрядов физическая подготовка имеет более специализированную направленность. При выработке физических качеств необходимо учитывать особенности техники движений, применяемых в рукопашном бою.

На всех этапах тренировок общая физическая подготовка постепенно переходит из разряда развивающих в восстанавливающее средство.

При повторении одних и тех же упражнений на быстроту, ловкость и выносливость выполняемых с одинаковыми интенсивностью и объемом организм и психика спортсмена привыкают к нагрузкам, поэтому в учебно-тренировочных занятиях необходимо систематически увеличивать их объем и особенно интенсивность.

Для выработки таких качеств как сила, быстрота, выносливость, при выполнении упражнений с отягощениями, необходимо их подбирать с учетом ударной и борцовской техники.

При выполнении упражнений с отягощениями (сила) имитирующими ударную и борцовскую технику можно совершенствовать силовые качества, при этом нагрузка должна быть до 100 % от максимума возможностей спортсменов в каждом повторении.

Совершенствование скорости выполняемых движений (скорость) развивается также при применении упражнений с грузами (лёгкие гантели, набивные мячи, борцовские чучела), величина отягощений зависит от веса, силы боксеров от степени их подготовленности. При этом обязательно выполнять движения с максимальной скоростью в каждом подходе [3].

С помощью многократного повторения движений, используя относительно незначительные по весу отягощения воспитывается силовая выносливость при этом учитываются индивидуальные особенности каждого спортсмена. В ходе проведения учебно-тренировочных сборов количество серий в одном подходе уменьшается, но при этом время работы в этих сериях постепенно увеличивается, а интервал отдыха между ними наоборот уменьшается.

С помощью работы на боксёрских лапах (кроме упражнений на технику) выполнении бросков партнёра, совершенствуется скоростная выносливость, нагрузка при этом должна быть близкой к максимальной, следующее повторение выполняется после неполного восстановления.

Количество серий в одном упражнении – не меньше трех, при этом время работы в сериях постепенно увеличивается, а отдых между ними уменьшается. После силовых упражнений выполняются скоростные серии.

Последовательность выполнения упражнений следующая: работа с отягощениями затем без отягощений, без отдыха между сериями, при отработке борцовской техники чередовать работу с партнёром и без него.

Силовая и скоростная выносливость тренируется с помощью максимально быстрой интервальной работы.

Время на выполнение работы определяется по качеству техники, темпу, быстроте и силе движений. Если эти показатели ухудшились, то работу необходимо прекратить. Работа по выработке специальной выносливости считается положительной если при её выполнении постепенно увеличивается время на каждую серию, однако необходимо сохранять правильную технику, быстроту и силу движений [4].

Общая выносливость поддерживается с помощью кроссов, спортивных игр, многократным повторением гимнастических упражнений.

Для воспитания ловкости используются различные акробатические упражнения, кувырки, прыжки через партнёра и т.д.

Список литературы

1. Хыбыртов Р.Б., Ушенин А.И., Торопов В.А. Характеристика педагогической системы обучения сотрудников полиции приёмам рукопашного боя в средствах индивидуальной бронезащиты // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 1 (61). 168-172 с.
2. Кудин В.А., Торопов В.А., Дудчик В.И., Куликов М.Л., Науменко С.В., Ушенин А.И. Физическая подготовка: учебник. 2-е изд., испр. и доп. / Кудин В.А. и др. // Изд-во СПбУ МВД России. – СПб.: ООО «Р-КОПИ», 2016.
3. Торопов В.А., Ушенин А.И., Дудчик В.И., Золотенко Р.Б., Хыбыртов Р.Б. Рукопашный бой в теории и практике служебной подготовки сотрудников органов внутренних дел: монография / Под ред. проф. В.А. Торопова // Изд-во СПбУ МВД России. – СПб.: ООО «Р-КОПИ», 2016.
4. Оруджев А.М. Бокс как средство подготовки сотрудников (курсантов) к применению боевых приемов борьбы. Материалы XVIII Международной научно-практической конференции 16-17 июня 2016 г., Том II, Иркутск, Восточно-Сибирский институт МВД России 2016 г.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ И ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ ИНСТИТУТА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА ПО УЧЕБНОМУ КУРСУ «НАСТОЛЬНЫЙ ТЕННИС»

Фокин А.М.

кандидат педагогических наук, доцент,
Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена,
Россия, г. Санкт-Петербург

Фетисова С.Л.

кандидат педагогических наук, профессор,
Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются вопросы, связанные с определением уровня технической подготовленности обучающихся на 1-м и 4-м курсах института физической культуры и спорта.

Ключевые слова: настольный теннис, теоретическая и техническая подготовленность, дисциплина «Спортивные и подвижные игры».

Дисциплина «Спортивные и подвижные игры» входит в вариативную часть учебного плана подготовки бакалавра по направлению 44.03.01 – «Педагогическое образование», профиль «Физкультурное образование» и включает в себя учебный курс «Настольный теннис».

Особенно важными для профессиональной компетентности бакалавров, обучающихся по направлению 44.03.01 – «Педагогическое образование», профиль «Физкультурное образование» сегодня становятся знания и умения, необходимые для эффективного применения изучаемых курсов дисциплины в физическом воспитании. При овладении программного материала у обучающихся формируется система научно-практических знаний, необходимых будущему выпускнику в учебной, внеклассной работе в средней школе, летнем оздоровительном лагере [4, 5].

Знания и умения, сформированные в процессе овладения учебным курсом «Настольный теннис» представляют собой значительную ценность в формировании профессионально-педагогического мастерства будущего выпускника, освоившего программу бакалавриата.

Настольный теннис широко распространен в педагогических вузах, где входит в программу занятий физической культурой или дисциплины «Спортивные и подвижные игры». Многие обучающиеся впервые опробывают настольный теннис в вузе, не владея базовыми основами техники игры.

Обучение основным элементам настольного тенниса, техническим и тактическим приемам может составлять 3-4 года. Освоение же материала студентами 17-20 лет, при правильной методике обучения, вполне может составить 1-2 года обучения в вузе [1, 2, 3].

Отечественными и зарубежными учеными было доказано, что оптимальным вариантом для усвоения и закрепления новых умений и навыков, является режим тренировочных занятий три раза в неделю [3]. Учебные занятия по курсу «Настольный теннис» в институте физической культуры и спорта, проходят один раз в неделю, что составляет 18 часов объема учебной нагрузки для студентов первого курса, что в свою очередь приводит к медленному усвоению нового и закрепление старого материала.

Материал учебного курса «Настольный теннис» основывается на принципе перехода студента от состояния «умею выполнить сам» к состоянию «умею научить другого» и подбирается в зависимости от значимости физических упражнений для физического совершенствования детей разного возраста и частоты использования их в программах по физической культуре в образовательных учреждениях.

От того, насколько студент владеет состоянием «умею выполнять сам» во многом зависит то, насколько технически и методически правильно он сможет обучить. Важно не только знать методику, но и уметь применить теорию на практике.

Уровень владения навыками игры в настольный теннис – важный компонент при освоении программы курса «Настольный теннис».

Так, на учебных занятиях по настольному теннису идет обучение двигательными действиями, навыкам игры, тактике, происходит методическое овладение студентами программного материала [4, 5].

Одной из наиболее сложных задач является улучшение технической подготовки их до уровня, который позволяет успешно овладеть нормативными требованиями учебной программы и сохранение полученных навыков к выпускному курсу. Именно положительное решение данной проблемы является главной задачей подготовки всесторонне развитого выпускника высшей школы [15].

В рамках нашего института мы поставили задачу определения уровня технической подготовленности обучающихся на 1-м и 4-м курсах.

Цель исследования – выявить уровень технической подготовленности обучающихся на начальном и конечном этапах обучения.

В эксперименте приняли участие 30 студентов (из них 13 юношей и 17 девушек) 1, 4 курса института физической культуры и спорта РГПУ им. А.И. Герцена в возрасте от 17 лет до 21 года.

Педагогический эксперимент проходил на базе института физической культуры и спорта университета РГПУ им. А.И. Герцена в два этапа. Первый этап

длился 4 месяца (с сентября по декабрь) в 2013 году. На данном этапе реализовывалась учебная программа дисциплины и оценивался уровень освоения учебного курса «Настольный теннис». На втором этапе педагогического эксперимента, который длился 2 месяца (с октября по декабрь) в 2017 году, проводилась оценка остаточных знаний и навыков учебного курса «Настольный теннис».

Контрольные упражнения по технике игры включали в себя.

1) *Жонглирование*. Выполняется в ограниченной зоне (квадрат 1х1м), попеременно ладонной и тыльной сторонами ракеткой. За одно подбивание считается отскок мяча от двух поверхностей.

При оценке выполнения данного упражнения учитывалось следующее: техника держания ракетки, высота подбивания мяча (на уровне глаз), выход из ограниченной зоны. На выполнения упражнения давалось 2 попытки, засчитывалась лучшая.

2) *Удар по зонам* (рисунок 1).

Студент, который стоит на месте X 1 производит наброс мяча с отскоком от стола студенту, который стоит на месте X 2. Необходимо отбить мяч любым ранее изученным ударом в зону, которая заранее перед ударом называется преподавателем. Задача: попасть во все названные зоны. Оценивалась: точность попадания в зону. Количество попыток на выполнение упражнения две, засчитывалась лучшая.

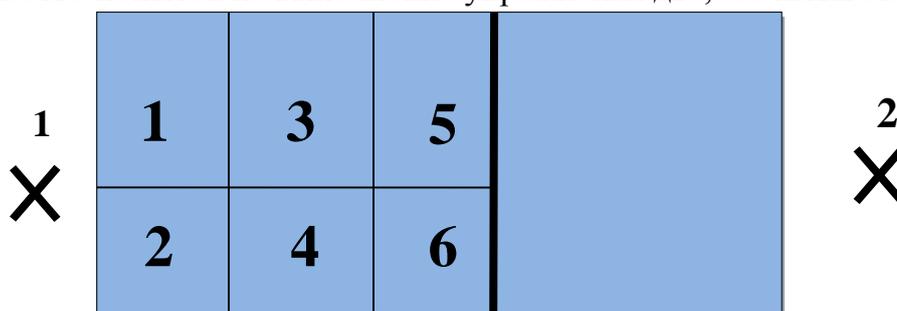


Рис. 1. Удар по зонам

3) *Поддача* (рисунок 2).

Выполняется поддача любым способом с целью попадания мяча в зону.

Оценивалась: техника подачи, правильность ее выполнения и точность попадания в зону. Перед подачей самостоятельно студентом называется зона, в которую эта подача будет производиться.

Задача: попасть в указанные зоны в любом порядке.

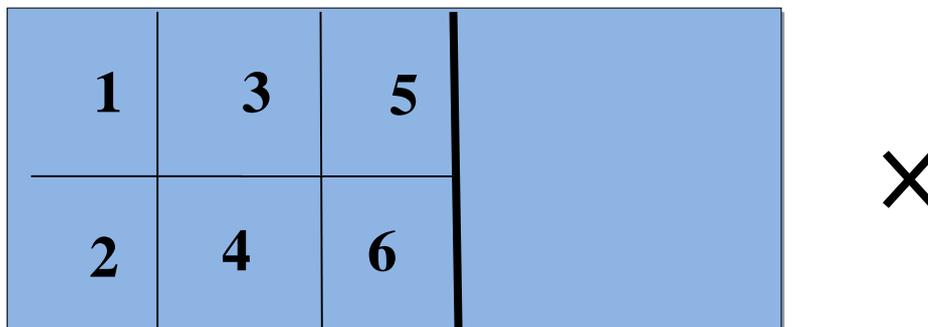


Рис. 2. Выполнение подачи по зонам

В таблице 1 «Оценка технической подготовленности студентов ИФКиС» представлены средние показатели результатов по контрольным упражнениям за 1 и

4 курс. Средние показатели результатов контрольных нормативов на 1 курсе заметно улучшились после эксперимента.

Таблица 1

Средние показатели технической подготовленности студентов ИФКиС

Курс	Жонглирование	Удар по зонам	Подача
	X ср		
1 (до эксперимента)	4,46	3,9	3,8
1 (после эксперимента)	5	4,6	4,6
4	4,9	3,3	3,5

В технической подготовленности у студентов 1 курса до и после эксперимента имеют достоверность различий два показателя из трех («удар по зонам» и «подача») (табл. 2).

Таблица 2

Достоверность различий по t-критерию Вилкоксона на первом курсе до и после прохождения учебного курса

Контрольные упражнения	1 курс до прохождения курса	1 курс после прохождения курса	Достоверность результатов	
			Тэмп	Р
Жонглирование	4,46	5	312	-
Удар по зонам	3,9	4,6	55	$\leq 0,01$
Подача	3,8	4,6	36	$\leq 0,01$

Аналогичная ситуация сложилась и в случае достоверности различий показателей на 1 курсе после прохождения курса и на 4 курсе (табл. 3).

Таблица 3

Достоверность различий по t – критерию Вилкоксона на 4 курсе

Контрольные упражнения	1 курс после прохождения курса	4 курс	Достоверность результатов	
			Тэмп	Р
Жонглирование	5	4,9	312	-
Удар по зонам	4,6	3,3	60,5	$\leq 0,01$
Подача	4,6	3,5	11	$\leq 0,01$

По данным из таблицы 4 видно, что на начало первого курса оценки «Отлично» и «Удовлетворительно» равны в процентном соотношении. К концу прохождения курса «Настольный теннис» на 1 курсе произошел заметный прирост в оценке «Отлично», процент студентов, выполнивших контрольные упражнения на «Удовлетворительно», значительно снизился и стал равен нулю. Оценок «Неудовлетворительно» нет ни в начале 1 курса, ни после завершения дисциплины «Настольный теннис».

На 4 курсе процент оценок «Отлично» стал намного ниже, по сравнению с 1 курсом. Преобладают оценки «Хорошо» и «Удовлетворительно» равные в процентном соотношении. При выполнении контрольных упражнений появились оценки «неудовлетворительно», что позволяет сделать вывод о том, что на 4 курсе уровень полученных навыков снизился.

Таблица 4

**Результаты выполнения контрольных упражнений по технике игры
(% от общего количества студентов)**

Курс	Общая оценка			
	5	4	3	2
1 курс (до прохождения курса)	40%	20%	40%	-
1 курс (после прохождения курса)	67%	33%	-	-
4 курс	23%	37%	37%	3%

С целью определения уровня усвоения теоретических знаний, проводилось тестирование. Тест состоял из трёх разделов по 10 вопросов: история развития настольного тенниса, правила соревнований по настольному теннису и основы техники игры. По результатам проведения тестирования на 4-ом курсе можно сделать вывод о том, что уровень знаний значительно снизился: процент оценок «отлично» снизился с 54% до 3%, «хорошо» – с 43% до 25%, оценки «удовлетворительно» значительно увеличились – с 3% до 65%, появились оценки «неудовлетворительно». Данные результаты являются достоверными при $P \leq 0,05$. Результаты тестирования в процентном соотношении представлены в таблице 5.

Таблица 5

Результаты тестирования студентов ИФКиС

Курс	Общая оценка			
	5	4	3	2
1 курс (после прохождения курса)	54%	43%	3%	-
4 курс	3%	25%	65%	7%

Заключение. Прохождение программы учебного курса способствовало существенному приросту уровня технической подготовленности у студентов первого курса института физической культуры и спорта. Процент студентов, выполнивших контрольные нормативы по технике игры на оценку «отлично» после прохождения курса составил 67%, тогда как до прохождения курса всего 40%. После прохождения курса сократился до нуля процент студентов, которые до прохождения курса выполнили контрольные нормативы на оценку «неудовлетворительно», вследствие чего процент оценок «хорошо» стал выше на 13% (до эксперимента 20%).

К 4-ому курсу уровень технической подготовленности снизился. Упал процент студентов, выполнивших контрольные нормативы по технике игры: на «отлично» – с 67% до 23%, оценки «хорошо» и «удовлетворительно» стали равны в процентном соотношении и составили 37%. Появились оценки «неудовлетворительно» (3%).

Показатели теоретической подготовленности к 4-ому курсу также значительно снизились: оценки «отлично» с 54% до 3%, «хорошо» с 43% до 25%, вследствие этого значительно повысился процент оценки «удовлетворительно» с 3% до 65, появились оценки «неудовлетворительно» (7%).

Список литературы

1. Барчукова, Г.В. Современные подходы к формированию технико- тактического мастерства игроков в настольный теннис / Г.В. Барчукова; Рос. Гос. акад. физ. культуры. – М. : 1997. – 136 с.
2. Барчукова Г.В. Теория и методика настольного тенниса: учебник для студ. высш. учеб. заведений / Г.В. Барчукова, В.М. Богущас, О.В. Мытыщин; под ред. Г.В. Барчуковой. – М.: Издательский центр «Академия», 2006.
3. Гоненко С.В. Инновационные методы в тренировочном процессе у занимающихся настольным теннисом. //Стратегия формирования здорового образа жизни средствами физической

культуры и спорта. «Спорт для всех» и внедрение Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «ГТО» Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора В.Н. Зуева. 2017. С. 82-85.

4. Фетисова С.Л., Фокин А.М. Значение «школы мяча» в формировании психофизиологической базы двигательных способностей детей // Физкультурно-спортивное направление развития детей в дошкольной организации: опыт, проблемы, перспективы «Материалы Всероссийской научно-практической конференции» / под общ. ред. О.А. Рогуновой. – Томск, 2014. – С. 49-56.

5. Фетисова С.Л., Фокин А.М., Потапова Е.В. Значение курса подвижных и спортивных игр при подготовке специалистов по физической культуре // Сборник материалов межвузовской конференции, посвященной 220-летию РГПУ им. А. И. Герцена. – 2017. – С. 213-217.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Чайченко М.В.

доцент кафедры физической культуры, к.п.н.,
Государственный социально-гуманитарный университет, Россия, г. Коломна

Галанов В.Ф.

старший преподаватель кафедры физической культуры,
Государственный социально-гуманитарный университет, Россия, г. Коломна

Галанова Л.В.

старший преподаватель кафедры физической культуры,
Государственный социально-гуманитарный университет, Россия, г. Коломна

Внедрение ФГОС 3+ в высших образовательных учреждениях дало необходимость реализации компетентностного подхода и является основным звеном изменения результата подготовки молодого специалиста. Новые образовательные результаты – это сформированные у выпускников общие и профессиональные компетенции, предусмотренные ФГОС 3+, в соответствии со выбранной специализацией.

Ключевые слова: компетенция, высшее образование, студенты, физическая культура, образовательный стандарт.

Актуальной задачей современного образования в Российской Федерации является реализация компетентностного подхода в профессиональной образовательной программе каждой учебной дисциплины.

Интерес к проблеме формирования компетенций у студентов высшей школы, обусловлен присоединением России к Болонскому соглашению, переходом системы образования на образовательные стандарты нового поколения, предопределил понимание педагогической общественностью необходимости принятия компетентностного подхода как одной из стратегий высшего профессионального образования.

Важная цель образования – развитие способности планировать и выполнять необходимые действия, способствующие успешности и стремление к развитию профессиональной универсальности [1].

Компетентностный подход к образованию начал широко осуществляться в различных его модификациях в системах образования Австралии, Великобритании, Финляндии, Австрии, США, Канады, Нидерландов и т. д.

Во многих европейских странах вносятся изменения в программы обучения высшего порядка, направленные на создание базы для достижения студентами

определенных компетенций. При этом существует необходимость в определении ограниченного набора компетенций, которые являлись бы ключевыми. Примерный список ключевых «глаголов» компетенций выглядит следующим образом: изучать, думать, искать, сотрудничать, адаптироваться, приниматься за дело.

На сегодняшний день принято считать, что «компетенция» позиционирует в качестве основополагающего понятия модернизации содержания образования, так как объединяет в себе интеллектуальную и навыковую составляющие результата образования, интегрирует умения и знания, относящиеся к широким сферам деятельности культуры. Компетентностный подход к образованию не отрицает необходимости формирования знаниевой базы (компетентности), речь идет о компетенции как интегральном результате данного процесса.

Анализ исследований в данной области показал, что работодатели предъявляют современные требования к молодым специалистам, которые заключаются в их готовности постоянно повышать свою квалификацию; в наличии умений и навыков делового общения, сотрудничества, работы в команде, действовать и принимать ответственные решения в нестандартных ситуациях, в конкурентной среде, в условиях стрессовых факторов. Но единого определения и перечня ключевых компетенций не существует [3]. Это обусловлено тем, что компетенции являются заказом общества на подготовку его граждан.

Физическая культура охватывает такие свойства и ориентации личности, которые позволяют ей развиваться в единстве с культурой общества, достигать гармонии знаний и творческого действия, разрешать противоречия между природой и производством, трудом и отдыхом [2].

Известно, что дисциплина физическая культура ставит следующие цели:

- сформировать основы здорового образа жизни на основе занятий физической культурой;
- научить использовать приобретенные на занятиях физической культуры умения и навыки в повседневной жизни, с целью поддержания спортивной формы.

Быть компетентным, значит уметь применить знания, умения, опыт, проявить личные качества в конкретной ситуации, в том числе и нестандартной.

Но работа по новому ФГОС 3+ свидетельствует об имеющихся противоречиях в организации педагогического процесса, между:

– потребностью современного общества в личности, владеющей общими, профессиональными компетенциями, способной адаптироваться на рынке труда и традиционным содержанием, технологиями образования, не позволяющими в полной мере сформировать необходимый уровень подготовки специалиста;

– необходимостью организации педагогического процесса, ориентированного на формирование общих, профессиональных компетенций у обучающихся и недостаточного теоретического обоснования, конкретных практических рекомендаций по реализации основных положений ФГОС 3+.

С учетом обозначенных проблем встает вопрос: как организовать педагогический процесс, направленный на формирование общих компетенций, каковы условия формирования общих компетенций?

Основная задача педагогического коллектива – организация условий, инициирующих освоение студентами компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификации.

Каждый преподаватель неоднократно задавал себе вопросы: чему учить? и ради чего учить? Как обновить содержание своей учебной дисциплины, чтобы оно

было значимым для студента, имело для него смысл, максимально способствовало развитию, освоению вида профессиональной деятельности.

Отвечая на вопрос: «ради чего учить?» – говорим о ценностях образования, центрации педагога (кого или что главным для себя в работе считает педагог – обучающегося, его развитие; оценки по предмету, мнение коллег, администрации или что-то другое?).

Встает правомерный вопрос: как учить? Отвечая на этот вопрос с уверенностью можно констатировать, необходимо использование интерактивных, диалоговых технологий, метода проектов и других, где обучающийся выступает субъектом деятельности, обучение происходит через открытие, моделирование жизненно важных профессиональных затруднений, поиск путей их решения. Необходима смена позиции педагога во взаимодействии со студентами. Специфика каждого предмета разнообразна, но общий принцип, один – задача преподавателя состоит в том, чтобы создать условия практического овладения знаниями. Применяя этот принцип к уроку физической культуры, можно отметить, что задача преподавателя состоит в том, чтобы выбрать такие методы обучения, которые позволили бы каждому студенту проявить свою активность, своё творчество, активизировать двигательную и познавательную деятельность.

Эффективность профессиональной деятельности зависит не от достижений высокого уровня знаний, умений и навыков, а от комплекса компетенций-способностей, обуславливающих успешную адаптацию молодого специалиста в современном динамичном мире [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что практикой востребованы результаты высшего образования в большей степени в форме практической готовности к деятельности в типовых и нестандартных ситуациях. Подводя итог вышесказанному, мы пришли к заключению, что компетентностное обучение является перспективным, потому что при таком подходе учебная деятельность приобретает исследовательский и практико-ориентированный характер, и сама становится предметом усвоения. При внедрении компетентностного подхода акцент делается на развивающих, проблемно-модульных, игровых, проектно-исследовательских технологиях; рейтинговых системах оценки; организации различных форм тестирования. Кроме того, использование компетенций в российских вузах предоставляет реальную возможность сопоставления и совместимости результатов высшего образования с общеевропейскими и мировыми образовательными стандартами.

Список литературы

1. Бекмулин А.И. Смысложизненные ориентации в системе педагогического знания. – Актуальные проблемы современной науки в 21 веке сборник материалов 9-й международной научно-практической конференции. – Махачкала: ООО «Апробация», 2015. – 276 с.
2. Точигин М.Ю., Витько С.Ю., Моторин И.Н., Точигин И.М. Физическая культура в вузе и мотивация студентов. – Известия ТулГУ. Физическая культура. Спорт. Вып.1. Тула: Изд-во ТулГУ, 2017. 221 с.
3. Федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования (ФГОС ВО) нового поколения.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ КНИЖКА ПО ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ (ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ) ПРАКТИКЕ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ БАКАЛАВРОВ

Щенникова А.Г., Максимова С.С.

Удмуртский государственный университет, Россия, г. Ижевск

Подготовка специалистов по физической культуре и спорту заставляет оптимизировать учебный процесс и искать новые средства повышения уровня формирования знаний и умений бакалавров по предмету «Физическая культура». В статье представлен опыт работы авторов со студентами, результаты опроса студентов, выявлены проблемы, с которыми они сталкиваются в процессе обучения в институте, и способы решения этих проблем; рассмотрены возможности совершенствования учебного процесса подготовки бакалавров по физической культуре и спорту на основе использования и внедрения в учебный процесс учебного пособия для самостоятельной работы студентов.

Ключевые слова: индивидуальная книжка, компетенции, самостоятельная работа.

В современных условиях перехода на двухуровневую систему образования, внедрения компетентного подхода в систему высшего образования принципиально важной является проблема учебно-методического обеспечения дисциплины и соответственно формирование оценочных средств. Реализация требований ФГОС ВО к результатам освоения основных образовательных программ (ООП) бакалавриата повлекло изменение в учебных планах соотношения объема аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы обучающихся. В связи с этим, как показывает опыт, появилась необходимость поиска новых путей решения новых задач.

Многолетний опыт показал, что будущие педагоги не всегда качественно и творчески подходят к требованиям, предъявляемым в период прохождения производственной (педагогической) практики. Особенно это проявляется в оформлении документации по такому разделу как разработка и составление конспектов уроков по гимнастике в школе, методики организации и проведения занятий. Не меньшие затруднения вызывают: оценка физических способностей, выбор средств и методов двигательной деятельности для коррекции функционального состояния обучающихся с учетом их индивидуальных способностей. Поэтому появилась необходимость создания учебного пособия «Индивидуальная книжка по педагогической (производственной) практике».

На кафедре теории и методики физической культуры, гимнастики и безопасности жизнедеятельности УдГУ разработаны учебно-методические комплексы, включающие в себя систему дидактических средств формирования компетенций бакалавров и фонд оценочных средств [1, с. 3]. Индивидуальная книжка по производственной практике, как часть учебно-методического комплекса дисциплины «Гимнастика с методикой преподавания», в структуре основной образовательной программы подготовки бакалавров в ИФКиС апробируется по направлениям 49.03.01 – Физическая культура, 44.03.05 – Педагогическое образование (с двумя профилями). Как показывает практика, структура индивидуальной книжки по педагогической (производственной) практике может варьироваться в зависимости от поставленных задач, в целом способствует формированию профессиональных компетенций, предусмотренных требованиями к уровню подготовки по дисциплине:

– приобщение студентов к непосредственной практической деятельности, формирование у них профессиональных умений и навыков, необходимых для успешного осуществления учебно-воспитательной работы, освоения современных технологий обучения и воспитания;

– воспитание у студентов любви и уважения к профессии педагога по физической культуре и спорту;

– установление и укрепление связи теоретических знаний, полученных студентами, с практикой;

– ознакомление студентов с современными теоретическими направлениями образовательного процесса в учебно-воспитательном учреждении, с передовым педагогическим опытом, оказание помощи студентам в решении задач обучения и воспитания;

– изучение индивидуальных и возрастных особенностей, учащихся;

– выработка у студентов творческого исследовательского подхода к педагогической деятельности, приобретение ими навыков анализа результатов своего труда, формирование потребности в самообразовании и научно-педагогической деятельности;

– ознакомление студентов с системой, реальными условиями и состоянием работы по физической культуре в современной общеобразовательной школе;

– закрепление, расширение, углубление и проверка действенности знаний, умений и навыков, приобретаемых студентами по изучаемым теоретическим и практическим дисциплинам, формирование умения применять усвоенное для решения конкретных задач профессиональной деятельности;

– формирование системы профессионально-педагогических знаний, умений и навыков организации и проведения учебно-воспитательной и спортивно-оздоровительной работы по становлению у школьников устойчивой мотивации к здоровому образу жизни в качестве специалиста по физической культуре и педагога-воспитателя.

Студенты при подготовке к профессиональной деятельности должны знать разные способы организации урока для привлечения учащихся к активной работе, уметь придать уроку нестандартные, оригинальные приемы обучения (проведения). Многолетний опыт авторов учебного пособия показал, что будущие педагоги не всегда качественно справляются с теми требованиями, которые предъявляются к ним в период подготовки и прохождения педагогической практики. Особенно это проявляется в оформлении документации по таким разделам, как разработка и составление индивидуальных планов, конспектов уроков по гимнастике в школе. Не меньшие затруднения вызывают организация, выбор и постановка задач урока, подбор средств и методов проведения различных частей урока в соответствии с возрастом учащихся. В учебном пособии рассмотрены основные задачи и содержание педагогической практики, показана структура и принципы организации в образовательных учреждениях начального и среднего профессионального образования. Индивидуальная книжка по педагогической практике служит для систематизации процесса педагогической практики (гимнастики) для студентов 3 курса обучения института физической культуры и спорта [2, с. 4]. В пособии практический материал представлен и подготовлен на основе требований кафедры теории и методики физической культуры, гимнастики и безопасности жизнедеятельности: схемами индивидуального и недельного планов работы педагогической практики, протоколов полного анализа уроков по гимнастике, протоколы хронометрирования и пуль-

сометрии, характеристика на студента и отчета по практике. Учебное издание рассчитано на период практики студентов 3-го курса института физической культуры и спорта. В течение 5-го семестра студент бакалавриата может пользоваться именной книжкой, оформлять и заполнять чистые поля, работать непосредственно в индивидуальном дневнике, таким образом, иметь возможность контролировать, корректировать свои умения, пополнять багаж знаний, следить за своим творческим ростом. Балльно-рейтинговая система оценки знаний по индивидуальной книжке по педагогической практике, позволяет студентам самим отслеживать свою успеваемость, сравнивать результаты обучения.

С целью проверки влияния внедрения индивидуальных книжек по педагогической (производственной) практике на образовательный процесс нами был проведен педагогический эксперимент. Учебный процесс по дисциплине «Педагогическая (производственная) практика» организовывался с использованием в качестве средства обучения индивидуальных книжек согласно учебному плану. Данное исследование проводилось в течение одного года. Показатели говорят о положительной динамике использования индивидуальных книжек при прохождении педагогической практики. Студенты стали более эффективно осваивать понятия гимнастической терминологии, ее запись, методы и методику обучения гимнастических упражнений. Проверка эффективности методики осуществлялась посредством проведения контрольных работ, тестирования и по результатам итогов прохождения педагогической практики. Наибольший прирост был выявлен по критериям: выбор средств и методов обучения в зависимости от возраста учащихся – 15 %, написание и оформление конспекта – 14 %, оформление контрольных работ: анализ урока, хронометрирование и пульсометрирование – 11 %, планирование и организация урока – 8 %.

Таким образом, индивидуальная книжка по производственной практике, на наш взгляд, является одним из эффективных дидактических средств профессиональной подготовки бакалавров.

Список литературы

1. Петров П.К. Методика преподавания гимнастики в школе: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2014. – 448 с.
2. Максимова С.С., Щенникова А.Г., Райзих А.А. «Индивидуальная книжка по педагогической (производственной) практике»: метод. рекомендации / 2-е изд. исправ. и доп. – Ижевск: Изд – во «Удмуртский университет», 2017. – 40 с.