



АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ISSN 2713-1513

#10 (192), 2024

Часть III

Актуальные исследования

Международный научный журнал

2024 • № 10 (192)

Часть III

Издается с ноября 2019 года

Выходит еженедельно

ISSN 2713-1513

Главный редактор: Ткачев Александр Анатольевич, канд. социол. наук

Ответственный редактор: Ткачева Екатерина Петровна

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей.

При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Абидова Гулмира Шухратовна, доктор технических наук, доцент (Ташкентский государственный транспортный университет)

Альборад Ахмед Абуди Хусейн, преподаватель, PhD, Член Иракской Ассоциации спортивных наук (Университет Куфы, Ирак)

Аль-бутбахак Башшар Абуд Фадхиль, преподаватель, PhD, Член Иракской Ассоциации спортивных наук (Университет Куфы, Ирак)

Альхаким Ахмед Кадим Абдуалкарем Мухаммед, PhD, доцент, Член Иракской Ассоциации спортивных наук (Университет Куфы, Ирак)

Асаналиев Мелис Казыкеевич, доктор педагогических наук, профессор, академик МАНПО РФ (Кыргызский государственный технический университет)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, проректор по научной работе, профессор, директор НИИ биогеографии и ландшафтной экологии (Дагестанский государственный педагогический университет)

Бафоев Феруз Муртазович, кандидат политических наук, доцент (Бухарский инженерно-технологический институт)

Гаврилин Александр Васильевич, доктор педагогических наук, профессор, Почетный работник образования (Владимирский институт развития образования имени Л.И. Новиковой)

Галузо Василий Николаевич, кандидат юридических наук, старший научный сотрудник (Научно-исследовательский институт образования и науки)

Григорьев Михаил Федосеевич, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент (Арктический государственный агротехнологический университет)

Губайдуллина Гаян Нурахметовна, кандидат педагогических наук, доцент, член-корреспондент Международной Академии педагогического образования (Восточно-Казахстанский государственный университет им. С. Аманжолова)

Ежкова Нина Сергеевна, доктор педагогических наук, профессор кафедры психологии и педагогики (Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого)

Жилина Наталья Юрьевна, кандидат юридических наук, доцент (Белгородский государственный национальный исследовательский университет)

Ильина Екатерина Александровна, кандидат архитектуры, доцент (Государственный университет по землеустройству)

Каландаров Азиз Абдурахманович, PhD по физико-математическим наукам, доцент, декан факультета информационных технологий (Гулистанский государственный университет)

Карпович Виктор Францевич, кандидат экономических наук, доцент (Белорусский национальный технический университет)

Кожевников Олег Альбертович, кандидат юридических наук, доцент, Почетный адвокат России (Уральский государственный юридический университет)

Колесников Александр Сергеевич, кандидат технических наук, доцент (Южно-Казахстанский университет им. М. Ауэзова)

Копалкина Евгения Геннадьевна, кандидат философских наук, доцент (Иркутский национальный исследовательский технический университет)

Красовский Андрей Николаевич, доктор физико-математических наук, профессор, член-корреспондент РАЕН и АИН (Уральский технический институт связи и информатики)

Кузнецов Игорь Анатольевич, кандидат медицинских наук, доцент, академик международной академии фундаментального образования (МАФО), доктор медицинских наук РАГПН,

профессор, почетный доктор наук РАЕ, член-корр. Российской академии медико-технических наук (РАМТН) (Астраханский государственный технический университет)

Литвинова Жанна Борисовна, кандидат педагогических наук (Кубанский государственный университет)

Мамедова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент (Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова)

Мукий Юлия Викторовна, кандидат биологических наук, доцент (Санкт-Петербургская академия ветеринарной медицины)

Никова Марина Александровна, кандидат социологических наук, доцент (Московский государственный областной университет (МГОУ))

Насакаева Бакыт Ермекбайкызы, кандидат экономических наук, доцент, член экспертного Совета МОН РК (Карагандинский государственный технический университет)

Олешкевич Кирилл Игоревич, кандидат педагогических наук, доцент (Московский государственный институт культуры)

Попов Дмитрий Владимирович, доктор филологических наук (DSc), доцент (Андижанский государственный институт иностранных языков)

Пятаева Ольга Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент (Российская государственная академия интеллектуальной собственности)

Редкоус Владимир Михайлович, доктор юридических наук, профессор (Институт государства и права РАН)

Самович Александр Леонидович, доктор исторических наук, доцент (ОО «Белорусское общество архивистов»)

Сидикова Тахира Далиевна, PhD, доцент (Ташкентский государственный транспортный университет)

Таджибоев Шарифджон Гайбуллоевич, кандидат филологических наук, доцент (Худжандский государственный университет им. академика Бободжона Гафурова)

Тихомирова Евгения Ивановна, доктор педагогических наук, профессор, Почётный работник ВПО РФ, академик МААН, академик РАЕ (Самарский государственный социально-педагогический университет)

Хайтова Олмахон Саидовна, кандидат исторических наук, доцент, Почетный академик Академии наук «Турон» (Навоийский государственный горный институт)

Цуриков Александр Николаевич, кандидат технических наук, доцент (Ростовский государственный университет путей сообщения (РГУПС))

Чернышев Виктор Петрович, кандидат педагогических наук, профессор, Заслуженный тренер РФ (Тихоокеанский государственный университет)

Шаповал Жанна Александровна, кандидат социологических наук, доцент (Белгородский государственный национальный исследовательский университет)

Шошин Сергей Владимирович, кандидат юридических наук, доцент (Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского)

Эшонкулова Нуржахон Абдужабборовна, PhD по философским наукам, доцент (Навоийский государственный горный институт)

Яхшиева Зухра Зиятовна, доктор химических наук, доцент (Джиззакский государственный педагогический институт)

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Артишевская А.В.	
ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	6
Артишевская А.В.	
ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ЛИБЕРАЛИЗМА	12
Бойкова Т.К.	
ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА	16
Игошина М.В.	
КРИПТОВАЛЮТА КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ И МЕТОДЫ ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ.....	21
Муллозода Р.Т.	
ПЕРЕГОВОРЫ КАК ВИД ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ	26
Муллозода Р.Т.	
ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ.....	32
Рахматулин Ш.Р.	
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В РОССИИ	37
Рахматулин Ш.Р.	
РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ.....	42
Рахматулин Ш.Р.	
СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ	48
Рахматулин Ш.Р.	
ЭВОЛЮЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ.....	51
Сафонова Е.О.	
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ	55
Семенова А.В.	
УЧЕТ И АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ	62
Яценко А.В.	
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ HR-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ ДЛЯ ГИГ- ЭКОНОМИКИ: ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ.....	65

ПЕДАГОГИКА

Верещак О.	
ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ СИСТЕМА М. МОНТЕССОРИ	70
Верещак О.	
ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ МАРИИ МОНТЕССОРИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ СИСТЕМУ США	74

Каменюк И.А.

ИРОНИЯ КАК ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ПРИЁМ: ОТ АНТИЧНОСТИ
К ПОСТМОДЕРНИЗМУ 79

Кузьменко А.С.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИГРЫ В РАБОТЕ ПО АКТИВИЗАЦИИ СЛОВАРЯ ДЕТЕЙ
С ОБЩИМ НЕДОРАЗВИТИЕМ РЕЧИ 82

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Бадмацыренов Г.Х.

МОРФОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ БОРЦОВ-САМБИСТОВ С ВЫСОКИМ
УРОВНЕМ СПЕЦИАЛЬНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ 87

Миронова Т.А., Петренко О.В., Василенко А.Ю., Аргентова Т.А.

СКОРОСТНО-СИЛОВАЯ ПОДГОТОВКА АКРОБАТОВ-СПОРТСМЕНОВ 7-8 ЛЕТ..... 93

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

АРТИШЕВСКАЯ Антонина Викторовна

магистрантка,

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Республика Беларусь, г. Минск

Научный руководитель – доцент кафедры экономического развития и менеджмента Академии управления при Президенте Республики Беларусь, кандидат экономических наук, доцент Тарловская Ирина Николаевна

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. Многообразие концессий – одна из причин появления, формирования государственно-частного партнерства. Цель данной статьи – сравнить отечественный и зарубежный опыт возникновения и становления государственно-частного партнерства. На примере действующих проектов европейских стран.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), концессия, концессионное соглашение, концедент, законодательная база, закон.

Государственно-частное партнерство появилось в Древнем Иране и Древней Греции, при возникновении системы откупов [1, с. 17]. Эта система является одним из предшественников концессий, то есть соглашений между государством и частным партнером. Процесс откупа был широко распространен в Российской Федерации и Королевстве Испания. Эти страны могут служить примером для сравнения стран Восточной и Южной Европы.

В России откуп начали применять в 1682 году, при царе Петре I, первом Императоре Всероссийском из династии Романовых. В 1742 году, при правлении императрицы Елизаветы Петровны, Правительствующим Сенатом был издан указ, который регулировал отдачу сборов на откуп и в компанию. Этот указ предусматривал взятие в обеспечение одной трети годового дохода вперед с каждого содержателя. Откупы также упоминаются в Библии, где мытарей называют откупщиками и сборщиками римских пошлин и налогов.

Российская Федерация обладает богатым историческим опытом концессионной деятельности в различных сферах экономики. Например, создание и развитие железных дорог происходило на основе концессий. В XIX – начале XX века [1, с. 46] коммунальное

хозяйство в губернских и уездных городах передавалось в концессию частным предпринимателям. Государственно-частное партнерство является эффективным инструментом, позволяющим государству и частному сектору сотрудничать в различных проектах. Оно позволяет государству привлекать инвестиции и опыт частных компаний, а частному сектору – получать доступ к ресурсам и возможностям, которые предоставляет государство. Этот подход особенно важен в современном мире, где государственные бюджеты ограничены, а требования к развитию инфраструктуры и социальным услугам растут.

На федеральном уровне в Российской Федерации существуют две формы государственно-частного партнерства (ГЧП): концессионные соглашения и ГЧП. Концессионные соглашения регулируются Федеральным законом от 21.07.2005 года № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», а ГЧП регулируется Федеральным законом от 13.07.2015 года № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Концессионные соглашения и ГЧП являются гражданско-правовыми договорами,

которые заключаются между публично-правовым образованием (Российской Федерацией, субъектом РФ или муниципальным образованием) и частной стороной на длительный срок. Согласно Закону о концессионных [2, с. 25] соглашениях, концессионер обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне – концеденту, и осуществлять деятельность с использованием этого объекта. В свою очередь, концедент обязуется предоставить концессионеру права владения и пользования объектом соглашения на определенный срок. Слово «концессия» происходит от латинского слова «concession», что означает разрешение или уступку. Концессионное соглашение помогает обеспечивать эффективное использование государственных ресурсов и контроль за использованием имущества, которое остается во владении государства. Бизнес получает право на владение объектом концессии и его эксплуатацию с целью получения прибыли. ГЧП, в свою очередь, представляет собой форму партнерства между государственными органами и частными компаниями для совместной реализации проектов в различных секторах экономики. Государственно-частное партнерство может быть использовано для развития транспортной инфраструктуры, энергетики, социальных объектов и других сфер [2, с. 64]. Оно позволяет государству привлекать инвестиции и опыт частного сектора, а частным компаниям – получать доступ к государственным ресурсам и возможности для бизнеса. Государственно-частное партнерство является важным инструментом для развития экономики и повышения эффективности государственного сектора. Оно способствует привлечению инвестиций в различные проекты, что способствует созданию новых рабочих мест, развитию инфраструктуры и повышению качества жизни граждан. Благодаря государственно-частному партнерству государство может сосредоточиться на своих основных функциях, а частный сектор – на эффективном предоставлении услуг и внедрении инноваций. Важно отметить, что государственно-частное партнерство и концессионные соглашения имеют свои особенности и применяются в разных ситуациях. Концессионные соглашения обычно связаны с созданием или реконструкцией конкретного объекта, в то время как государственно-частное партнерство может

включать в себя [3, с. 47] более широкий спектр проектов. Обе формы ГЧП имеют свои преимущества и недостатки, и выбор между ними зависит от конкретной ситуации и целей сторон. Таким образом, государственно-частное партнерство и концессионные соглашения являются важными инструментами для развития экономики и обеспечения эффективного использования государственных ресурсов. Они способствуют привлечению инвестиций, развитию инфраструктуры и повышению качества жизни граждан. Правильное использование этих инструментов может привести к взаимовыгодному сотрудничеству между государством и частным сектором, способствуя экономическому росту и развитию страны в целом. Компании, участвующие в концессионных проектах, могут быть местными и международными. Концессионеры должны соответствовать определенным требованиям, установленным в законодательстве. Обычно выбор концессионера осуществляется через объявление тендера. Договор коммерческой концессии может быть заключен и между частными компаниями [3, с. 112].

Концессии имеют общие черты с административным контрактом и с арендой: предмет, договорная основа, платность. В то же время концессии являются специфической формой государственно-частного партнерства. Их отличают долгосрочность (как правило, государственная собственность передаётся в концессию на несколько десятков лет), инвестиционные обязательства концессионера, сложный механизм разделения рисков между концедентом (государством) и концессионером [4, с. 19].

Главным отличием концессий от других форм государственно-частного партнерства в категориях права является то, что аренда, контрактная система, совместные организации функционируют в рамках гражданско-правового поля, а концессионная – в контексте не только гражданско-правовых, но и публично-правовых норм. Часто для концессий создается специальное законодательство. Инвестирование частного сектора в эффективное управление государственной собственностью или в оказание услуг, обычно оказываемых государством, на взаимовыгодных условиях [4, с. 55].

Таким образом, из перечисленных типов концессионных соглашений закон «О концессионных соглашениях» предусматривает только первый тип – ВОТ («Строительство – управление – передача»). Фактически же

используется второй тип – ВТО («Строительство – передача – управление»). Согласно части 3 статьи 21 закона «О концессионных соглашениях» с 1 января 2014 года информация о проведении открытых конкурсов на право заключения концессионных соглашений подлежит размещению на официальном сайте для размещения информации о проведении торгов. Для того чтобы способствовать исполнению принятых документов, было разработано Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 31.03.2009 № 347 «О мерах по реализации Закона Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» [5, с. 79].

В Испании профессор административного права Университета Кастильи и Леона Анабелен Сазарес Маркос, достаточно давно занимается историей возникновения государственно-частного партнерства, обращая внимание на то, что зарождение института государственно-частного партнерства началось еще в XVIII веке, когда вопрос политики общественных работ находился в компетенции городов и поселков. В Испании Закон № 20 гарантировал сохранение существующих общественных работ, в то время как процесс возведения мостов не облагался налогом.

Как пишет А. Сазарес Маркос, XVIII век стал переломным моментом в систематизации действий в сфере общественных работ и на протяжении всего XIX века давал положительный результат. Это привело к консолидации ряда принципов и методов взаимодействия между государственным и частным секторами с внесением соответствующих изменений в законодательную базу.

В Испании 23 мая 2003 г. в Испании был принят Закон № 13 «О концессии государственной недвижимости» (далее – «Закон о концессии Испании»), который повлиял на внесение изменений в ряд других нормативных актов. В основу Закона о концессии были положены следующие основные постулаты: «строительство имущества, являющегося государственной собственностью», «концессионный риск», «баланс экономических интересов концессии» и «способ финансирования» [5, с. 38]. В соответствии с нормами Европейского Союза Испания возродила в своем законодательстве институт концессий, и в 2003 году был принят Закон «О концессии государственной недвижимости». Также с его принятием были внесены изменения в Закон «О договорах с государственной

администрацией» 2000 года, в который был включен раздел «О договоре концессии государственной недвижимости», который контролировал условия соглашения. Объектами концессионных соглашений являются те отрасли инфраструктуры, которые были традиционной государственной монополией, и которые по разным причинам не могут функционировать на конкурентной основе. Таким образом, в правовом регулировании концессионных отношений происходит взаимопроникновение частных и общественных интересов [6, с. 12].

Испанский концессионный закон построен на принципах сохранения государственной собственности объекта концессионного соглашения. При этом особого внимания заслуживает подход к регулированию объема прав и обязанностей концессионера, который, в соответствии со статьей 242 Закона о концессии, может заложить концессию, на условиях, определенных законом, с предварительного разрешения концедента.

В соответствии со статьей 263 концессии на строительство и эксплуатацию государственной недвижимости предоставляются на срок не более 40 лет. При этом срок концессий, связанных исключительно с эксплуатацией государственной недвижимости, не превышает 20 лет.

Сфера применения государственно-частного партнерства в развитых зарубежных странах весьма разнообразна. Около 80% мирового рынка ГЧП составляют проекты в области образования, медицины и транспортной инфраструктуры и более востребованным становится инновационная сфера. Но, данные направления не одинаково используются во всех странах. В соответствии с установленными целями политики страны на текущий или будущий период страны создаются тендеры и формируются инвестиционные проекты, в которых могут принять участие частные инвесторы. Основной областью применения государственно-частного партнерства в Испании является строительство автомагистралей [6, с. 29].

В Российской Федерации, в частности в Москве, которая находится на 16 месте в рейтинге регионов «ГЧП-старт» было построено метро «Мякинино», и реализовано строительство скоростной автомагистрали Москва-Санкт-Петербург.

Знаковым проектом государственно-частного партнерства в Москве также станет Автодорога Солнцево – Бутово – Варшавское шоссе (ранее Солнцево – Бутово – Видное;

официально Проектируемый проезд № 7029) – проект дублёра МКАД на юго-западе Москвы в Новомосковском административном округе. В настоящее время действует участок от Боровского шоссе до ТПУ «Столбово». Полностью завершить автодорогу планируется в 2024 году. В его реализации будет участвовать девелопер MDGroup, который в Бутово осуществляет строительство микрорайона. Также Российская Федерация в рамках крупномасштабного проекта совместно с Республикой Беларусь запускает проект скоростной железной дороги между Москвой и Петербургом, Казань и Минск – Адлер. В стратегических планах РЖД - строительство в 2030–2035 годах около 7 тысяч километров железнодорожных путей сообщения. Совместное предприятие РЖД и «Синара – Транспортные машины», еще в прошлом году представило проект производства отечественного высокоскоростного поезда. Данный проект планируется быть завершённым к концу 2028 года. Предприятие «Синара – Транспортные машины» обещает построить завод по производству поездов и передать РЖД до 2032 года от пятидесяти до 75 электропоездов, состоящих из восьми вагонов каждый.

В Испании премьер-министр Х. Л. Родригес Сапатеро в апреле 2010 года объявил о решении инвестировать в транспортную инфраструктуру страны в течение двух лет 17 млрд. евро, 11 млрд. из которых будет выделено на строительство новых автомобильных дорог, и в железнодорожную отрасль, а 7,7 млрд. будет направлено на обслуживание уже существующих магистралей. Финансирование данного проекта было осуществлено не только из бюджета страны, но и за счет частных кредитных организаций. Основными инвесторами выступили ICO, Испанская банковская ассоциация, к которой подключается Конфедерация сбербанков Испании и ряд крупных частных компаний. Участие в финансировании проектов испанского правительства принял также Европейский инвестиционный банк [7, с. 58]. Правительство Испании рассчитывает, что программа масштабных инвестиций в дорожно-транспортную отрасль окажет положительное воздействие на национальную экономику в целом. Испанские власти ожидают, что реализации инфраструктурных проектов сможет обеспечить занятость для 400 тыс. человек.

AVE (сокращение от исп. Alta Velocidad Española) – торговая марка компании-оператора Испанских железных дорог Ренфе-

Оператора, в рамках государственно-частного партнерства разработала проект по строительству автомобильных дорог и железнодорожных линий по направлениям Мадрид – Барселона, Мадрид – Перпиньян, Валенсия – Аликанте, Галисия – Куэнка – Теруэль. По официальным данным правительства Испании, протяженность высокоскоростных линий в Испании в 2022 году составляет 3762 км. Главное преимущество этих дорог – скоростное движение. Реализация данного проекта значительно повысит уровень жизни населения, и обеспечит их безопасность. В настоящее время автодороги близ Мадрида, которые являются одними из старейших автомобильных дорог Испании, часто проходят через населенные пункты. Это является причиной заторов и ограничения скорости значительно ниже обычного предела в 120 км/ч (75 миль в час).

Проанализировав представленную информацию, можно сделать выводы о том, что частный сектор способен инвестировать в осуществление крупных инфраструктурных проектов около 20% необходимого объема финансирования. В свою очередь Испанская ассоциация автомобильных дорог, которая является одной из основателей Иберо-американского института флаконов (IVIA), объединяющей технологические и исследовательские центры стран Центральной и Южной Америки может ответить государственными инвестициями в данный проект, тем самым создавая новую инфраструктуру с дальнейшим ее обслуживанием [8, с. 99].

В крупных городах инвестиции достигают 24 700 миллионов евро, что достаточно для открытия 345 000 прямых вакансий для занятости населения.

Таким образом, развитие экономики, позволяет создать прочную платформу для ведения малого и среднего бизнеса. Эта информация подтверждается показателем численности зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, число которых составляет около 2,9 млн., что составляет 16,8% от всех работающих, что немногим превосходит средне-европейский уровень. Большая часть бизнеса сосредоточена в таких сферах экономики, как: недвижимость, торговля, гостиничный и ресторанный бизнес, что составляет 57,6% работающих в этих областях [9, с. 73].

Какие же преимущества открывает государственно-частное партнерство? ГЧП позволяет инвестору обеспечить возврат вложенных

средств и получить гарантированный доход, а государство, в свою очередь, направлено на решение социальных задач.

Изучив и проанализировав развитие государственно-частного партнерства, можно сделать следующие выводы. Одним из наиболее эффективных механизмов привлечения частного капитала в региональную экономику для развития инфраструктуры является государственно-частное партнерство.

В современных условиях успешно развиваются те страны, которые наиболее эффективно управляют экономикой, обеспечивая тем самым привлекательность для бизнеса, инвесторов и населения. Реализация механизмов ГЧП способствует: ускоренному развитию общественной коммунальной, социальной, транспортной инфраструктуры. Сокращение затрат, связанных с созданием, модернизацией и эксплуатацией инфраструктурных объектов за счет более высокого качества выполнения строительных работ, эксплуатации и управления объектами общественной инфраструктуры за счет инновационных разработок и компетенций частного бизнеса, снижения проектных рисков, значительно увеличивает эффективность государственных инвестиций и повышает вероятность достижения желаемых результатов. Таким образом, реализуются проекты, осуществление которых ранее было невозможно из-за бюджетных ограничений [10, с. 112].

В ходе проведенного исследования был осуществлен анализ нормативно-правовых документов и выявлены проблемы. Например, установлено отсутствие законодательства, регламентирующее порядок и условия предоставления налоговых льгот по налогу на имущество организаций и льгот по налогу на прибыль в отношении частных инвесторов, реализующих проекты государственно-частного партнерства. Наличие проблем в законодательстве, связанных с предоставлением капитальных грантов и предоставлением субсидий на возмещение части затрат, связанных с эксплуатацией и техническим обслуживанием объекта соглашения, также тормозят развитие ГЧП.

Проанализировав механизм реализации и управления проектами ГЧП были сформулированы рекомендации по совершенствованию механизма реализации ГЧП. Так, предлагается создание центра развития государственно-частного партнерства, в компетенцию которого входит сопровождение проектов ГЧП и

оказание консультационной поддержки участникам, налаживание сотрудничества с инвестиционными фондами, институтами развития и финансовыми организациями, профессиональное продвижение проектов ГЧП, поиск и привлечение частных инвесторов.

Литература

1. Бойкова, П.В. Механизм и правовая природа государственно-частного партнерства / П.В. Бойкова. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2023. – № 22 (469). – С. 237-239. – URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа: 28.11.2023 <https://moluch.ru/archive/469/103515/>.
2. Валерий Чумаков – сайт газеты парламентского собрания союза Беларуси и России, дата публикации 24.10.2023, [Электронный ресурс] – Режим доступа: 28.11.2023, <https://souzveche.ru/articles/economy/77249/>, 1991–2023 «Союзное Вече». Сетевое издание зарегистрировано Роскомнадзором, свидетельство эл № фс77-52606 от 25 января 2013 года. Вся информация, размещенная на веб-сайте www.souzveche.ru, охраняется в соответствии с законодательством РФ об авторском праве и международными соглашениями.
3. Вячеслав Калашников – сайт газеты «Коммерсантъ С-Петербург» № 108 Санкт-Петербург, дата публикации 20.06.2023, [Электронный ресурс] – Режим доступа: 28.11.2023 <https://www.kommersant.ru/doc/6054641>. Сетевое издание «Коммерсантъ» (доменное имя сайта: kommersant.ru) зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор), регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: серия Эл № ФС77-76922 от 11 октября 2019 года.
4. Дмитрий Некрестьянов – практическое пособие по юридическим аспектам создания объекта недвижимости, подготовленной по состоянию на 20.03.2023. Настольная книга девелопера 2023 юридический справочник застройщика под седьмой редакцией «Качкин и Партнеры» – Под ред. Д.С. Некрестьянова – СПб, 2023 – 411 с., УДК 347.2 ББК 67.404.1. Дата доступа: 28.11.2023.
5. Кожевников, П. С. Формы концессий, используемых в практике других стран / П. С. Кожевников. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2022. – № 52 (447). –

С. 104-106. – URL: <https://moluch.ru/archive/447/98493/>

6. Кочеткова С.А. – учебное пособие «Государственно-частное партнёрство», издательство: Издательский дом Академии Естествознания, год издания: 2016, ISBN: 978-5-91327-407-6, научная электронная библиотека, [Электронный ресурс] – Режим доступа: 28.11.2023.

7. Сазонов В.Е. Государственно-частное партнерство Гражданско-правовые, административно-правовые и финансово-правовые аспекты Москва, кафедра административного и финансового права Российского университета дружбы народов / Предисл. д.ю.н., проф. А.Б. Зеленцова. – М., 2022. – 492 с. ISBN 978-5-906069-31-3, УДК 347.4; 347.2; 347.3; 342.95; 346; 346.22; 346.26, ББК 67.4:65. Дата доступа: 28.11.2023.

8. Тетерлев М.В., Государственная молодежная политика в Российской Федерации:

основы, цели и направления / М. В. Тетерлев. – Текст: непосредственный // Молодой ученый – 2023 – № 20 (467) – С. 691-695 – URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа: 28.11.2023 <https://moluch.ru/archive/467/102702/>.

9. Шалаева А.А. Понятие государственно-частного партнерства: узкий и широкий подход / А.А. Шалаева. – Текст: непосредственный // Молодой ученый – 2023 – № 15 (462). – с.251-253. – URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа: 28.11.2023 <https://moluch.ru/archive/462/101588/>.

10. Юрий Пустовит, управляющий партнер организации: Адвокатское бюро «Юг» («АВУ») адвокатской палаты Краснодарского края, [Электронный ресурс] – Режим доступа: 28.11.2023, <https://lawfirm.ru/pr/print.php?id=3987> / Пресс-релизы.

ARTISHEVSKAYA Antonina Viktorovna

Master's student, Academy of Management under the President of the Republic of Belarus,
Republic of Belarus, Minsk

*Scientific Advisor – Associate Professor of the Department of Economic Development and Management
of the Academy of Management under the President of the Republic of Belarus,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Tarlovskaya Irina Nikolaevna*

HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

Abstract. *The diversity of concessions is one of the reasons for the emergence and formation of public-private partnerships. The purpose of this article is to compare domestic and foreign experience in the emergence and development of public-private partnerships. Using the example of existing projects in European countries.*

Keywords: *public-private partnership (PPP), concession, concession agreement, grantor, the legislative framework, law.*

АРТИШЕВСКАЯ Антонина Викторовна

магистрантка,

Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
Республика Беларусь, г. Минск

Научный руководитель – доцент кафедры экономического развития и менеджмента Академии управления при Президенте Республики Беларусь, кандидат экономических наук, доцент Тарловская Ирина Николаевна

ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ЛИБЕРАЛИЗМА

Аннотация. Влияние либерального движения на создание торговых союзов. Цель данной статьи – анализ становления и развития либеральных течений и их роль в создании и развитии торговых союзов.

Ключевые слова: либерализм, интеграционные группы, идеология, товар, свободная торговля.

В рамках торговой политики переплетаются: ценовые, налоговые, экономические, правовые, политические, административные и философские вопросы.

Торговая политика направлена на создание благоприятных условий для всех участников. Вместе с тем столкновение противоположных интересов неизбежно, что привело к созданию [13, с. 102] различных течений, первыми представителями которых явились либералы и протекционисты.

Понятие либерализм или либерал был введён в испанскую конституцию в 1812 году. А в конце 18 века это направление стало одним из ведущих идеологией в передовых странах Европы [1, с. 10].

Суть идеологии либерализма заключается в свободе выбора развития государства в области экономики и политических направлений. Идеальным выступает то общество, где правит свобода действия каждого его члена, включая обмен политически значимой информацией, ограничением власти государства и церкви, верховенством права, господством частной собственности, наличием свободной конкуренции и полным невмешательством государства в экономику [2, с. 25].

Началом либерализма в сфере торговли считается возникновение в 1947 году Генерального Соглашения по Тарифам и Торговле, которое регулировало таможенно-тарифные вопросы мировой торговли. Основная деятельность представителей торгового союза заключалась в проведении многосторонних встреч-раундов,

во время которых обсуждались вопросы о либерализации внешнеторговых отношений.

Результатом этого сотрудничества, длившегося с 1945 года до начала 1990 года явилось уменьшение таможенных пошлин 40-60% до 5%. С 1970 года к традиционно обсуждаемым вопросам ставок таможенных пошлин были добавлены вопросы установления принципов налогообложения и правомочности применения отдельных видов пошлин.

Примером либеральных течений могут служить различные интеграционные группы. Так, 25 марта 1957 года Франция, Западная Германия, Италия, Нидерланды, Бельгия и Люксембург подписали в Риме договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) – известного как Единый рынок. Европейское экономическое сообщество, вступившее в силу в январе 1958 года, стало важным шагом в движении Европы к экономическому и политическому союзу [3, с. 80].

Позднее, в 1994 году был создан западноафриканский экономический и валютный союз (ЗАЭВС) стран Западной Африки. Основная цель Союза – координация экономической политики [12, с. 33] стран-участниц, создание в рамках союза условий для свободного перемещения товаров, капитала и трудовых ресурсов между странами-участницами, осуществление единой таможенной политики в отношении третьих стран, гармонизация законодательных норм.

Европейский союз (ЕС) – экономическое и политическое объединение 27 европейских государств. Европейский союз был создан

Маастрихтским договором 1992 года, вступившим в силу 1 ноября 1993 года, на основе Европейского экономического сообщества и нацелен на региональную интеграцию [4, с. 77].

Европейской комиссией с помощью стандартизированной системы законов, действующих во всех странах Союза, был создан общий рынок, гарантирующий свободное передвижение населения, товаров, капитала и услуг, включая отмену паспортного контроля в пределах Шенгенской зоны, в которую входят как страны-члены, так и другие европейские государства [5, с. 114].

1 января 1994 года вступило в силу Соглашение о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), сохранив и подтвердив Канадско-американское соглашение о свободной торговле (CUSFTA) 1988 года [11, с. 88].

Если в ЕС интеграционные процессы шли сверху вниз (от правительств и государственных органов), то в Северной Америке – снизу вверх, от стремления к сотрудничеству на микроуровне (между американскими и канадскими корпорациями) к сотрудничеству на макроуровне. В отличие от соглашений, лежащих в основе европейских интеграционных процессов, соглашение НАФТА не охватывает, такие вопросы как занятость, образование, культура, относящиеся к социальной сфере.

Процесс перехода к свободной торговле в рамках НАФТА продолжается. Ликвидация пошлин в сфере торговли заняла около 14 лет. С 1 января 2008 года были отменены пошлины в торговле между Мексикой и США, а также между Мексикой и Канадой. Тем не менее, на начало 2010-х годов сохраняется часть пошлин в аграрной сфере, в частности, на такие товары как мука, сахар, молочная продукция, яйца [6, с. 43].

Процесс создания интеграции включает в себя 4 этапа:

1. Создание зоны свободной торговли.
2. Создание таможенных союзов.
3. Формирование общего рынка.
4. Экономический и валютный союз.

Первые три этапа подразумевают свободное движение товаров и услуг, а также факторов производства внутри интеграционных групп. Все это свидетельствует о либерализации во внешней торговле [7, с. 99].

Несмотря на высокие амбиции, борьба политических деятелей за либеральные идеи и ценности почти единодушно была встречена

суровым осуждением. С начала девятнадцатого века возникла обеспокоенность тем, что либеральный курс был заимствован извне и не подходит для латиноамериканских обществ. Позже, в начале двадцатого века, дискуссия о том, что либерализм потерпел неудачу в регионе, пользовался широкой поддержкой, учитывая [10, с. 64] олигархическую природу либеральных режимов, установление авторитарных «либеральных» правительств и неспособность либеральных учреждений должным образом направлять социальные запросы на участие в политической жизни и приобщение обедневшего большинства к благам экономического роста.

Однако в последние десятилетия среди ученых возродился интерес к латиноамериканскому либерализму девятнадцатого века и местной политической истории [8, с. 56].

Новые теоретические подходы поставили под сомнение устоявшиеся предположения. Некоторые авторы переключили внимание с диагностики провалов либерализма в регионе на предложение установления более прочных конструкций для дальнейшего развития экономики и торговли, что способствовало возникновению ряда дебатов [14, с. 98].

В настоящее время ученые расходятся во мнениях относительно того, что следует считать либерализмом. Для того, чтобы правильно установить его предмет некоторые из них утверждают, что реконструкция либерализма предполагает его предварительное теоретическое определение. Объектом же исследования является идеология либерализма, история и основные направления его развития. Предметом исследования является проявления либерализма в различных сферах общественной жизни, его влияние на современные политические процессы [9, с. 71].

Если вышесказанное является ошибкой, возникает вопрос, следует ли позицию, которую политические деятели называют либеральной, применять в научных целях? Что должно быть предметом: использование термина либерал, концепция либерализма независимо от терминологии, которую использовали политические деятели и движения? Эти дебаты выдвинули на первый план то, что реконструкция латиноамериканского либерализма девятнадцатого века ставит концептуальные и методологические вопросы относительно того, что

необходимо понимать под либерализмом как на ранней стадии его возникновения, т.е. во времена независимости, так и во время триумфа свободы в области развития экономики и политики в последние десятилетия 21 века. Возникает также вопрос, уместно ли приписывать либеральную идеологию политическим деятелям на ранней стадии, до формирования политических групп, которые идентифицировали себя как либеральные.

Поскольку либерализм начинает свой путь издали, и в настоящее время является объектом научных дебатов о том, как наилучшим образом осуществить его реконструкцию, то для того, чтобы полно и всесторонне проанализировать точки зрения представителей либеральных политических движений, необходимо осветить социальный и политический аспекты, которые мотивировали первоначальное принятие либеральных идей, а также их дальнейшее развитие.

Таким образом, статья обобщает различные точки зрения представителей либеральных течений и отражает в хронологической последовательности историю развития либерального движения.

Литература

1. Ривера, Фабиола, "Либерализм в Латинской Америке", Стэнфордская энциклопедия философии (издание зимой 2022 года), Эдвард Н. Залта и Ури Нодельман (ред.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://plato.stanford.edu/entries/liberalism-latin-america/#Bib>. Дата доступа: 17.09.2023.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Североамериканская_зона_свободной_торговли – Дата доступа: 17.09.2023.
3. Alberdi, Juan Bautista, 1837, "Fragmento preliminar al estudio del derecho", in *Obras Completas de Juan Bautista Alberdi*, Buenos Aires: La tribuna nacional, 1886, Vol. I, стр. 99-256. Дата доступа: 17.09.2023.
4. Bases y puntos de partida para la organización política de la República Argentina, in *Obras Completas de Juan Bautista Alberdi*, Buenos Aires: La tribuna nacional, 1886, Vol. III, стр. 371-558. Дата доступа: 17.09.2023.
5. Боливар С., 1815, Письмо Ямайки: ответ южноамериканца джентльмену с этого острова, в Ф.Х. Форнофф и Д. Бушнелл (ред.), *El Libertador: труды Симона Боливара*, Нью-Йорк: Издательство Оксфордского университета, 2003, стр. 12-30. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Боливар 1815 доступен онлайн] Дата доступа: 17.09.2023.
6. Edwards, Alberto, 1928, *La fronda aristocrática en Chile*, Santiago de Chile: Imprenta Nacional. Дата доступа: 17.09.2023.
7. Lastarria, Victorino, 1844, *Investigaciones sobre la influencia social de la conquista y del sistema colonial de los españoles en Chile*, Santiago de Chile: Imprenta, litografía i encuadernación Barcelona, 1909. Дата доступа: 17.09.2023.
8. Mora, José María Luis, 1837, *Obras sueltas de José María Luis Mora, ciudadano Mexicano*, México: Porrúa, 1963. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Mora 1837 доступен онлайн] Дата доступа: 17.09.2023.
9. Rabasa, Emilio, 1912, *La constitución y la dictadura: estudio sobre la organización política de México*, México: Porrúa, 2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Рабаса 1912 доступен онлайн] Дата доступа: 17.09.2023.
10. Samper, José María, 1861, *Ensayo sobre las revoluciones políticas y la condición social de las repúblicas colombianas Hispano-americanas*, México: UNAM, 1979. Дата доступа: 17.09.2023.
11. Sarmiento, Domingo Faustino, 1849, *De la educación popular*, Buenos Aires: Lautaro, 1949. Дата доступа: 17.09.2023.
12. Vallenilla Lanz, Laureano, 1919, *Cesarismo democrático: Estudios sobre las bases sociológicas de la constitución efectiva de Venezuela*, Caracas: Monte Ávila, 1990. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Валленилла Ланц, 1919, доступна онлайн] Дата доступа: 17.09.2023.
13. Диченко, М.Б. жизнь без доллара, или либерализм на пороге 3 тысячелетия / м.б. Диченко. - М.: СПб: ЛИК, 2020. - 168 с. Дата доступа: 17.09.2023.
14. Лифшиц, Мих. Либерализм и демократия. Философские памфлеты / Мих. Лифшиц. - М.: Искусство - XXI век, 2021. - 336 с. Дата доступа: 17.09.2023.

ARTISHEVSKAYA Antonina Viktorovna

Master's student, Academy of Management under the President of the Republic of Belarus,
Republic of Belarus, Minsk

*Scientific Advisor – Associate Professor of the Department of Economic Development and Management
of the Academy of Management under the President of the Republic of Belarus,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Tarlovskaya Irina Nikolaevna*

TRADE POLICY UNDER LIBERALISM

Abstract. *The influence of the liberal movement on the creation of trade unions. The purpose of this article is to analyze the formation and development of liberal movements and their role in the creation and development of trade unions.*

Keywords: *liberalism, integration groups, ideology, product, free trade.*

БОЙКОВА Татьяна Константиновна

студентка кафедры финансов, налогообложения и финансового учета,
Московский финансово-юридический университет МФЮА, Россия, г. Москва

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

***Аннотация.** В данной статье будет рассмотрен актуальный вопрос инновационных стратегий, а также предстоящие вызовы для российского бизнеса в условиях цифровой трансформации. Актуальность обусловлена тем, что современное общество стало базироваться в институте цифровой трансформации, и крайне важно обозначить такую составляющую, как влияние на сферу как экономика. В работе будет проанализирован вопрос понятия инновационных стратегий, который на данный момент имеет не одну интерпретацию. Будут выявлены различные виды инновационных стратегий, которые по своей сущности имеют актуальность для долгосрочного и крепкого построения стратегий, используемые в рамках бизнеса. Отмечены перспективы развития инновационных стратегий в рамках цифровой экономики, выявления актуальных идей и продуктов инновационных стратегий, предстоящие перед нами. Определены актуальные вызовы, предстоящие перед российским бизнесом в рамках условий цифровой трансформации.*

***Ключевые слова:** цифровая экономика, цифровая трансформация, информационные технологии, инновации, нейросеть.*

На современном этапе развития общества трудно уже представить жизнь без такого института, как цифровая трансформация. Действительно, данный институт оставил свой след во всех сферах нашей жизни, в том числе и сферу экономики. Так постепенно формируется цифровая экономика, которая по своей стихии охватила множество субъектов рыночной экономики, включая различные виды бизнеса от малого и среднего до большого: крупные компании уже в полной мере используют и реализуют для улучшения качества своих услуг и производственного функционала. Поскольку современные технологии значительно упрощают работу с распространением информации, что предоставляет возможность обратной связи.

Данная сфера, действительно, стало идеальной для налаживания партнерских отношений между гражданами и государством в целях повышения общественной ценности. Развития технологий остается наиболее приоритетным направлением в преобразовании и развитии инновационных стратегий в рамках цифровой трансформации российской экономики. Для полной реализации данной программы и перехода на цифровую экономика, Российская Федерация способствует в рамках национальных проектов, один из значимых – Национальный

проект «Цифровая экономика», запущенный с 2019 года, позволявший дать толчок для инновационного прорыва в сфере экономики.

Цель исследования – изучить и проанализировать понятие и виды инновационных стратегий, определить перспективы развития инновационных стратегий на стадии цифровой экономике и определить вызовы, предстоящие для российского бизнеса в условиях цифровой экономике.

Результаты данной работы могут быть использованы для дальнейшего развития вопроса инновационных стратегий в условиях цифровой экономики, с последующей усовершенствованием.

Понятие и виды инновационных стратегий

Понятие «инновационных стратегий» имеет несколько интерпретаций.

Множество авторов научных работ высказали их, учитывая свою специфику научной работы. Для определения данного понятия, а также учитывая тему данной работы, обратимся к научной работе Соменковой Наталии Сергеевны, которая дает следующее определение: инновационная стратегия – это совокупность действий и методов ведения инновационной деятельности, которая направлена на формирование конкурентных преимуществ

предприятия за счет разработки и внедрения инноваций. Данный термин грамотно описывает саму концепцию, сущность которой заключается в разработке и внедрения инноваций, поскольку именно они являются движущим фактором развития.

Вопрос классификация инновационных стратегий стал довольно открытым, многие авторы современники выразились на этот счет, то каждая стратегия имеет свою уникальность и специфику в своей сфере, так на современном этапе подразделяют инновационные стратегии:

1. В зависимости от модели предприятия на современном рыночном уровне

Активный вид – в основу инновационных стратегий активного вида, входит внедрение компанией новой разработки, нового продукта или новых технологий. Компания должна сосредоточиться исключительно на создании уникального продукта, который ранее не поступал в продажу, и в результате его внедрение способствует росту прибыли фирмы и увеличению спроса на продукцию данной компании. Еще один способ внедрения активного вида инновационной стратегии – новые технологии на производстве, впоследствии это нововведение ускоряет процесс разработки и выпуска продукции, влияет на его качество, экономит ресурсы и материалы на производстве.

Пассивный вид – инновационная стратегия, затрагивает изменения процессов внутри компании. Изменениям и новинкам могут подвергнуться производственные (процессы, направлены на производство товаров и услуг), маркетинговые (разработка плана и стратегии маркетинга), организационные процессы.

2. В зависимости от области инновационного внедрения (инновационная стратегия внедряется в конкретную область деятельности компании)

Продуктовые – инновационная стратегии внедряется на производство нового товара, услуги, технологии.

Функциональные инновационная стратегия, направленная на применение усовершенствованных методов и способов изготовления товара. Главная цель данного вида стратегии – изменение процессов производства, распределения, продажи или управления в лучшую для компании сторону.

Ресурсные – нововведения мы можем увидеть в области ресурсного обеспечения фирмы. Ресурсное обеспечение занимается

рациональным использованием ресурсов на производстве, сталкивается с выбором необходимых для предприятия качества материалов, также руководствуется финансами на их приобретение. Инновационные стратегии должны повлиять на количество, качество и уникальность ресурсов в бизнес-процессах, эти изменения могут стать преимуществом компании среди фирм-конкурентов.

Организационно-управленческие – инновации в данной области повлияют на долгосрочные планы в бизнесе, в результате мы получаем усовершенствованный бизнес-план, четко поставленные задачи. Грамотно составленный бизнес-план проанализирует и определит ориентиры компании, снизит риски, создаст необходимые условия для привлечения финансовых средств в компанию благодаря инвесторам, произведет оценку материального положения предприятия.

3. В зависимости от степени продвижения инновационных стратегий в условиях цифровой трансформации бизнеса

Наступательная – стратегические цели, где компании необходимо внедрить инновационные методы и способы, опережающие фирмы конкурентов, с целью увеличения значимость предприятия на рынке.

Оборонительная – стратегия подразумевает, внесение инновационных изменений в области маркетинга, так как компании важно сохранить своё конкурентное положение на рынке и защитить свои интересы, однако, ей необходимо создать безопасную и стабильную среду с минимизацией рисков.

Имитационная – стратегия направлена на заимствование новых свойств и особенностей продукта у других фирм. Компания не тратит свои усилия на разработку, а крадет успешные решения у малых фирм или у конкурентов.

4. В зависимости от реакции бизнеса на различные факторы, такие как внешние и внутренние:

а) Стратегия следования за лидером: особенность составляет в том, что включает инновационное развитие превентивного характера, а именно, реакцию на изменения, подвергнувшие внешнюю среду (развитие технологий конкурентов). Основывается на активной адаптации и развитии, чтобы не потерять в доходах.

б) Стратегия технологического лидера подразумевает выпуск компанией первой нового или усовершенствованного продукта на рынок. Данную стратегию чаще всего выбирают

крупные успешные компании, занимающиеся постоянным развитием с применением уникальных инновационных идей.

Стратегии имеют особое значения при выборе. Руководитель или команда должны учитывать определенные факторы, которые были приведены в работе. Именно от грамотного выбора стратегии идет качественное развитие бизнеса. При этом особое значение в данном ключе имеет и специфика предприятия: слепой выбор стратегии (без учета особенностей бизнеса) лишь усугубит положение, возможно, и приведет к ухудшению ситуации. И наоборот, точное определение специфики совместно с грамотной стратегией подвигнет бизнес к развитию, что в дальнейшем приведет к успеху.

Инновационные стратегии в цифровой экономике и её перспективы развития

С развитием в стране цифровой трансформации, инновационные стратегии и цифровая экономика стали неотъемлемы друг от друга. В чем же прослеживается эта зависимость?

Совершенствования цифровой экономической деятельности можно добиться, расширяя использование электронных ресурсов, увеличивая количество цифровых продуктов на рынке и усиливая значение цифрового пространства в обществе. Данные условия активно поддерживают и улучшают инновационные стратегии.

Например, для появления передового товара в области роботизации, ученые используют детально разработанный план внедрения усовершенствованной модели искусственного интеллекта, они попытаются создать робота, способного заменить человека на опасном производственном процессе. Данный пример позволяет увидеть нам влияние инновационной стратегии (активного вида) на создание новинки, позволяющей добиться успехов на производстве и повлиять на экономическую отрасль в целом.

Также в экономической сфере инновационные стратегии нашли применение не только в производственном процессе, но еще и в сфере услуг, маркетинга и торговли.

Сфера маркетинга изменилась, благодаря использованию инновационных стратегий (пассивного вида), они затрагивают только область маркетинга, производя небольшие изменения и незначительные корректировки только внутренних процессах компании.

Инновационные продвижения также необходимы и в сфере услуг, они позволяют повлиять на спрос, увеличить ассортимента товаров

и услуг на рынке и улучшить качество жизни населения.

В торговле инновационные стратегии и их влияние на цифровизацию способствуют увеличению конкурентоспособного положения страны и наших отечественных производителей на международной арене.

Итак, все вышеперечисленное доказывает нам влияние инновационных стратегий на цифровую экономику и подчеркивает, важность их применения и использования в период цифрового расцвета.

Развитие цифровой экономики является одной из главных задач государства, соответственно и инновационные стратегии должны постоянно совершенствоваться.

Какие же инновационные идеи и реализации мы сможем продвигать на данный момент? Какие новые продукты инновационных стратегий мы сможем уже увидеть в ближайшее время?

В настоящий момент, набирают обороты онлайн-платформы, на которых базируется интернет-магазины, онлайн-школы, сайты, блоги, вычислительные сервисы и другие. Данная технология имеет большой спрос на рынке, однако её необходимо постоянно развивать и находить новые методы с целью удовлетворения возрастающих потребностей населения, например, усовершенствовать SEO для более точного анализа запросов клиента, найти возможность онлайн-примерки с использованием 3D технологий или очков виртуальной реальности, создать виртуальных помощников, способных здраво анализировать ситуацию и т.д.

Нейросеть и ИИ (искусственный интеллект) стала популярна во всем мире, нам необходимо научиться полностью овладеть ей и найти ей достойное применение. Для этого нам нужны специалисты высокого профиля способные не только работать с нейросетями и ИИ, но и имеют возможность предоставлять новейшие идеи для создания уникальных нейросетевых технологий.

Развитие и распространение в стране 5G-технологий (пятое поколение мобильной связи). 5G-технологии обещают стать новым этапом развития сетевых технологий, обеспечивая большую скорость передачи данных, меньшую задержку и большую пропускную способность. Это открывает новые возможности для создания более высокопроизводительных приложений и сервисов.

Инновационные стратегии и вызовы для бизнеса

Одним из основных вызовов с которым столкнулся наш (отечественный) бизнес с момента его фактического появления, стало слабое развитие технологий. Современная экономика почти полностью перешла на цифровое пространство, нежелание развиваться или просто стагнация приведет либо к полному копированию у западных предприятий, что приведёт к элементарной зависимости от поставок. Нынешний этап развития экономики явно стал ассоциироваться с перманентными изменениями. Действительно, мы это можем видеть на примере отечественного бизнеса, которым с каждым годом приходится сталкиваться с вызовами. Также российские крупным предприятиям полностью или частично стали подражать на западному построение, поскольку те в свою очередь основываются на развитии инноваций в своих сферах, а также стратегий для дальнейшей успешной реализации (о чем ранее было сказано в работе). Эти действия ставят российский бизнес под постоянную угрозу, что подрывает его возможности для построения как долгосрочных, так и краткосрочных перспектив. Поэтому крайне важно реализовать повышение уровня технологий, путем развития образования, всевозможных программ обмена опыта, все данные аспекты могут повлиять на воплощение новых идей, товарах и услуг, а также бизнес-стратегий, что позволит вывести отечественный бизнес на новый уровень. Помимо этого, хочется выделить следующие вызовы, которые также имеют значение для развития российского бизнеса:

1. Формирование и продвижение технических условий. Зарождение нового технического порядка привело не только усложнению конструкций технологий, но и усложнение построения организационных структур и экономических отношений в различных сферах производства.

2. Один из актуальных вызовов: Проблема кибербезопасности. Поскольку число количество проведенных транзакций в онлайн сфере непрерывно растёт, то возможности взлома только возрастает. Крайне важно обеспечить безопасность в первую очередь в защите конфиденциальных данных клиентов, дабы сохранить в первую очередь лицо компании, а во вторую её денежный оборот.

3. Изменение потребительского поведения. Как ранее было сказано – онлайн-платформы стали набирать обороты. В условиях цифровой трансформации все чаще

потребители стали выбирать онлайн покупки через различные площадки, такие как Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет, СберМаркет – особенно рост данных площадок произошел в 2020 г., ввиду эпидемиологической ситуации, но и сейчас они только неукоснительно растут. Крайне важно улучшить систему продаж и логистики, а также учитывать всевозможные тренды и иные актуальные события, дабы увеличить приток клиентов.

Вывод: в период расцвета цифровой экономики компании крайне важно определиться с инновационной стратегией, поскольку грамотное определение стратегии и есть ключ к успеху, достижение роста на рынке. Также немало важно определить сферу инноваций, провести полный анализ рынка и, конечно, конкурентов. Все эти действия могут не попасть в кризис, а также во всевозможные вызовы, которые были представлены в работе – действительно стоит учитывать такой особый фактор как развитие. Фирма должна и обязана следить за изменениями и соответствовать запросам современного рынка.

Литература

1. Виды инновационных стратегий. Инновационный менеджмент. URL: https://studme.org/42448/menedzhment/vidy_innovatsionnyh_strategiy.
2. Коллективная монография, д.э.н., профессора Весловского М.Я., к.э.н. доцента Хорошавиной Н.С. // Мир науки, Москва 2021 г. URL: <https://izd-mn.com/PDF/07MNNPM21.pdf>.
3. Ступедия. Орг., Виды инновационных стратегий // глава 5 // 2015-01-10, URL: <https://studopedia.org/7-92134.html>.
4. Новосельцева Г.Б., Рассказова Н.В. Перспективы малого бизнеса в цифровой экономике // Вопросы инновационной экономики. – 2020. – Том 10. – № 1. – С. 521-532. URL: <https://1economic.ru/lib/100580>.
5. Соменкова И.С. Формирование стратегии инновационного развития промышленного предприятия. Текст научной статьи по специальности «Экономика и бизнес» // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-strategii-innovatsionnogo-razvitiya-promyshlennogo-predpriyatiya/viewer>
6. Шайдуллин А. Ф. Стратегии устойчивого развития бизнеса в условиях цифровой экономики // Экономика и управление: Научный журнал «Актуальные исследования» август 2023// URL: <https://apni.ru/article/6889-strategii-ustojchivogo-razvitiya-biznesa-v-us>

BOIKOVA Tatyana Konstantinovna

student of the Department of Finance, Taxation and Financial Accounting,
Moscow University of Finance and Law MFUA, Russia, Moscow

INNOVATIVE STRATEGIES IN THE DIGITAL ECONOMY: DEVELOPMENT PROSPECTS AND CHALLENGES FOR RUSSIAN BUSINESS

Abstract. *This article will address the topical issue of innovative strategies, as well as the upcoming challenges for Russian business in the context of digital transformation. The relevance is because modern society has become based in the institute of digital transformation, and it is extremely important to identify such a component as the impact on the sphere as an economy. The paper will analyze the issue of the concept of innovative strategies, which currently has more than one interpretation. Various types of innovative strategies will be identified, which by their very nature are relevant for the long-term and strong construction of strategies used within the business. The prospects for the development of innovative strategies within the framework of the digital economy, the identification of relevant ideas and products of innovative strategies ahead of us are noted. The current challenges facing Russian business in the context of digital transformation have been identified.*

Keywords: *digital economy, digital transformation, information technology, innovation, neural network.*

ИГОШИНА Мария Владимировна
ученица 9В класса,
ГАУ Ко ОО школа-интернат лицей-интернат,
Россия, г. Калининград

*Научный руководитель – учитель экономики ГАУ Ко ОО школы-интернат лицей-интернат
Боброва Елена Владимировна*

КРИПТОВАЛЮТА КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ И МЕТОДЫ ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Аннотация. Представленная работа посвящена изучению достаточно важных вопросов в современном мире, представляющих интерес для людей, заинтересованных в развитии экономики «будущего» в стране и мире в целом. В ней рассмотрены основные проблемы криптовалюты, ее основные принципы, а также важнейшая, уже ставшая почти глобальной проблемой – тема финансовых правонарушений. Важно изучить этот вопрос достаточно детально, так как криптовалюта развивается, и вполне возможно в будущем она заменит уже привычные всем деньги.

Ключевые слова: криптовалюта, актуальность, незнающие люди, мошенники, российская экономика, цифровая экономика.

Введение

Вопрос о криптовалюте волнует людей уже давно. Поэтому данная работа довольно актуальна, так как множество людей до сих пор ничего не знают про криптовалюту. А незнающих людей очень просто обмануть – этим и пользуются мошенники. Именно поэтому мне кажется, что работа носит актуальный характер так как может рассказать о криптовалюте в целом и о финансовых правонарушениях.

Целью работы является рассказать незнающим людям о понятиях российской экономики, ее чертах и особенностях, а также о криптовалюте и ее месте в структуре и развитии цифровой экономики.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- проанализировать российскую экономику;
- узнать о методах совершения финансовых правонарушений;
- узнать, как работает механизм криптовалюты.

В работе применялись методы: исследования, анализа, сбора информации на данную тему.

Глава 1. Цифровая экономика как данность современной экономики

Цифровая экономика как данность современной экономики

Цифровая экономика – очень молодая отрасль. Развиваться она начала с появлением электронных платежных систем, интернет-сервисов и магазинов, и различных других электронных сервисов услуг. По оценке экономистов такая экономика начала развиваться еще в 1960-х годах, когда был активный рост новых технологий. Простыми словами цифровая экономика это – экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях, связанная с электронной коммерцией, и производимых и сбываемых ими цифровыми товарами и услугами. Стоит отметить, что расчеты за товары и услуги часто производятся цифровой валютой.

Цифровая экономика действительно уже стала данностью современной экономики. Например, самая известная система, основанная на цифровой экономике – онлайн услуги. Наверное, все люди уже пользуются онлайн банками, а ведь они как раз основаны на цифровой экономике. По сути, уже каждая сфера общества не может работать без цифровой экономики: в магазинах есть специальные терминалы для безналичного расчета, почти у каждого человека есть банковская карта. И это

лишь самые известные примеры. В некоторых отраслях такая экономика распространяется медленнее. Связано это с тем, что такие отрасли, как правило большие и уже довольно старые и потому внедрить новые технологии становится тяжело. Тем не менее без цифровой экономики тяжело представить современную жизнь.

В современной экономике действительно все больше и больше занимает место цифровая экономика, ведь у нее есть множество преимуществ:

- Увеличение спроса на товары и услуги;
- Увеличение производительности труда;
- Снижение затрат при производстве.

С появлением цифровой экономики начал меняться и окружающий мир. Искусственный интеллект также в какой-то степени относится к цифровой экономике, и благодаря ему открывается все больше и больше возможностей.

К основным рискам цифровизации относят недостаточную проработку технологий обработки, передачи и защиты информации. Многие процессы полностью переходят в онлайн, формируются базы данных производственных систем для предиктивной аналитики. Часто для хранения и вычислений используются облачные решения, которые без должной защиты становятся целью мошенников.

Глобальная автоматизация и цифровизация неизбежно ведут к отмиранию устаревших профессий и появлению новых, отвечающих на вызовы современности. Люди, которые следят за развитием цифровой экономики, считают, что искусственный интеллект скоро сможет полностью заменить некоторые профессии: чем более рутинной оказывается работа, тем проще ее автоматизировать. Можно наблюдать, как в магазинах, например, работает меньше кассиров, достигнут большой прогресс в массовой автоматизации бухгалтерского учета и кадрового документооборота. Это связано с тем, что государство постепенно берет на себя все больше и больше функций администрирования, вводятся новые законы, регулирующие работу с документами в электронном виде.

Именно поэтому можно уже смело утверждать, что цифровая экономика является важнейшей отраслью в обществе, и благодаря ей это самое общество развивается.

Российская модель цифровой экономики

Опыт различных стран показывает, что управленческие подходы изменяются и адаптируются в зависимости от появляющихся обстоятельств. В Российской Федерации программа цифровой экономики принята в 2017 году и зарубежный опыт может быть полезен при разработке региональных программ цифровой экономики.

В России довольно активно развивается цифровая экономика. К 2024 году около 40 процентов экономики станет цифровой, что говорит о том, что Россия «соответствует» общемировым тенденциям в данной сфере.

В современном мире люди живут в экономике, где благодаря расширяющейся экосистеме данных можно совершать любые операции откуда угодно. Согласно Ассоциации участников рынка больших данных, объем этого рынка в России к началу 2020 года составляет 10–30 млрд рублей. При этом, в соответствии с усредненными прогнозами российских и зарубежных экспертов, предполагается рост этого показателя в 10 раз – до 300 млрд рублей к 2024 году. Сегодня лидерами по внедрению технологий в российских компаниях являются такие инструменты цифровизации, как роботизированная автоматизация бизнес-процессов, использование чат-ботов, инструментов анализа больших данных и предиктивной аналитики. Технология анализа больших данных является наиболее часто внедряемой среди российских компаний.

Модель российской цифровой экономики состоит из 3 ключевых элементов:

1. Рынки и определенные отрасли экономики;
2. Платформы и технологии;
3. Создание законодательной среды.

Криптовалюта и ее место в развитии цифровой экономики

В настоящее время наиболее часто обсуждают один из видов цифровой валюты – криптовалюту. Создание криптовалюты и контроль которой базируется в основном на технологии блокчейн (Blockchain). Блокчейн – это **система распределенного реестра данных, доступная каждому участнику этой сети**. Например, цифровая валюта, в основе работы которой лежит блокчейн, может создаваться, перемещаться и храниться вне компетенции любого правительства, финансового учреждения или личного юриста, тем не менее каждая транзакция записывается в блокчейн и публична.

Само же определение криптовалюты (по Совкомбанку) – это разновидность цифровой валюты, не имеющей физического воплощения и единого центра, который бы ее контролировал

Существует мнение, что криптовалюты можно разделить на две категории: коины (монеты) и токены. К коинам относятся биткоины и альткоины, к токенам – сами токены и их подвид NFT, то есть невзаимозаменяемые токены.

Но каков же механизм эмиссии в криптовалюте? Для начала нужно разобраться что такое эмиссия. Простыми словами эмиссия – выпуск денег или ценных бумаг. Тогда возникает следующий вопрос – что же такое эмиссия в криптовалюте? Эмиссия в криптовалюте – выпуск в обращение новых криптомонет.

Есть несколько видов эмиссии криптовалюты. Традиционно выделяют 3 вида:

1. Ограниченная единоразовая. При такой эмиссии криптовалюта выпускается сразу в полном объеме;

2. Ограниченная контролируемая. Она осуществляется за счет майнинга (майнинг – к – это процесс добычи криптовалюты. Он предполагает запись всех транзакций с криптовалютой в специальную цепочку блоков (блокчейн)). Новые монеты выходят в обращение постепенно, при этом их общее количество не может превышать заранее установленного лимита. Кстати, по этому принципу выпускается большинство цифровых денег (например Биткоин);

3. Неограниченная контролируемая – категория коинов тоже эмитируется с помощью майнинга, поэтому за выпуск отвечает не единый центр, а тысячи отдельных пользователей.

Основными сферами применения криптовалют являются:

1. Финансовые операции – это инвестиции, трейдинг и использование различных финансовых инструментов, основанных на криптовалютах. Например, кредиты под залог криптовалют;

2. Обход ограничений государств – хранение и переводы денег без рисков блокировки счетов. Оплата нелегальных товаров и услуг;

3. Бытовые операции – покупка товаров и услуг, пожертвования, выплаты (зарплата, выигрышей).

Так как же все-таки устроен рынок криптовалют в России?

На данный момент на территории России криптовалюта не легализована. Но тем не менее ЦБР России условно поддержал законопроект о правовом регулировании майнинга. Регулятор готов разрешить российским майнерам продавать криптовалюту, но только на иностранных биржах и, может быть, в рамках экспериментальных правовых режимов на территории России. Т. е. с одной стороны ЦБР за криптовалюту, а с другой нет.

Сложно на данный момент сказать есть ли будущее у криптовалюты в России. На мой взгляд Россия должна что-то предпринять, ибо за рубежом активно растет спрос на криптовалюту, когда в России она формально запрещена.

Глава 2. Финансовые правонарушения и особенности их реализации в условиях цифровой экономики

Финансовое правонарушение: понятия, признаки и виды

Финансовое правонарушение – общественно-вредное, противоправное, виновное деяние, в форме действия или бездействия, дееспособного субъекта финансового права, влекущее ответственность, установленную финансовым законодательством.

Состав финансового правонарушения – это совокупность субъективных и объективных элементов, установленных нормами финансового права, необходимых и достаточных для характеристики противоправного деяния как финансового правонарушения.

Состав финансового правонарушения включает в себя следующие четыре элемента: объект, объективная сторона, субъект и субъективная сторона.

Главными признаками ФП служат:

1. Это деяние (действие или бездействие);
2. Нарушаются нормы, закрепленные актами финансового законодательства;
3. Причиняется вред публичным финансам.

Финансовые правонарушения также имеют собственную классификацию.

По материальному содержанию они делятся, в зависимости от подотрасли, раздела, института финансового права, на следующие виды:

1. Бюджетные ФП;
2. Налоговые ФП;
3. Неналоговые ФП;
4. Валютные ФП.

Основные формы ФП в условиях цифровой экономики

Как уже было написано выше ФП делятся на 4 виды: бюджетные, налоговые, неналоговые, валютные.

Бюджетное правонарушение (как разновидность финансового правонарушения) – это противоправное, виновное (умышленное или неосторожное) деяние (действие или бездействие), выразившееся в ненадлежащем исполнении участником бюджетного отношения обязанностей, предусмотренных нормами бюджетного законодательства, за которое установлена финансово-правовая ответственность.

Налоговое правонарушение – это виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц.

Валютное правонарушения – действие, совершенное субъектом валютных правоотношений, представляющий собой виновное и противоправное деяние, представляющее опасность для социума. Основная цель регулирования правоотношений в сфере валютного обращения – поддержание режима законности в данной сфере.

В цифровой экономике очень много есть предметов для ФП.

Развитие цифровой экономики не только открывает новые возможности для общества и государства, но и вооружает преступников новыми методами совершения преступлений, а также создает дополнительные криминальные угрозы для многочисленных сфер общественной жизни.

На мой взгляд, главная проблема по которой случаев совершения ФП становится все больше и больше – недостаток людей и законов. На данный момент криптовалюта в России особо не контролируется, из-за чего довольно легко обмануть не разбирающегося в этом человека. Например, можно рассмотреть ситуацию: человек захотел купить биткойн, но не знает, где это сделать и как. И он находит якобы частного предпринимателя, который готов предоставить ему те самые биткойны. В итоге после покупки покупатель остается ни с чем, и ему куда пожаловаться, так как определенного наказания не предусмотрено.

Глава 3. Криптовалюта как предмет преступления

Анализ правонарушений с криптовалютой

В конце 2018 г. рынок незаконной деятельности с биткойном составил примерно 76 млрд дол. в год (46% биткойн-транзакций), что по объемам близко к масштабам американского и европейского рынков незаконного оборота наркотиков. Кроме того, примерно пятая часть (23%) от общей долларовой стоимости транзакций и примерно половина биткойн-кошельков (49%) так или иначе связаны с незаконной деятельностью с использованием криптовалюты.

Популярность нового финансового инструмента в криминальной среде объясняется тем, что до настоящего времени не выработаны юридические параметры криптовалюты и не установлены границы ее безопасного оборота. Во многом это обусловливается недопониманием со стороны отечественных и международных экспертов важности исследования криптовалюты в рамках риск-ориентированного подхода, когда одновременно соотносятся экономические преимущества и криминогенный потенциал криптоинструментов. Отсутствие комплексных исследований трендов криминального использования криптовалюты с неизбежностью влияет на результативность работы в сфере предупреждения криптопреступлений.

В настоящее время за криптовалюту можно приобрести широкий спектр нелегальных товаров и услуг. Виртуальные деньги используются, в сфере незаконного оборота персональных данных, в торговле поддельными документами, нелегальными лекарствами, и даже ими оплачивают заказные убийства. Но при этом самым распространенным сегментом криптопреступности остается незаконный оборот наркотических средств и психотропных веществ (80% общего объема рынка нелегальных товаров).

Важно отметить и тренд расширения спектра используемых криптовалют для совершения транзакций. Если раньше абсолютным монополистом на рынке был биткойн, то сейчас все чаще стали применяться валюты с высокой степенью анонимности (ZCash, Dash, Monero).

Криминальный биткойн

Как уже было выше упомянуто чаще всего в ФП, связанных с криптовалютой используется биткойн.

В мае 2019 года на сайте Oxford University Press были опубликованы результаты обширного исследования, согласно которым 26% всех пользователей биткоина и до 46% всех биткоин-транзакций можно отнести к сфере противоправной активности. В 2017 году подобный объем нелегальных биткоинов составил \$7 млрд при общем торговом обороте \$76 млрд.

Способы предотвращения ФП с криптовалютой

Несмотря на ужесточение требований регулирующих органов, актуальность темы противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, как и прежде, растет. Отмывание преступных доходов приобретает все более изощренные формы, и даже крупные финансовые организации во всем мире с трудом добиваются снижения рисков от незаконной деятельности.

В большинстве случаев финансовые организации оперативно реагируют на текущие требования рынка и учитывают воздействие быстро меняющихся факторов, включая изменение нормативных требований, экономические факторы и особенности политической ситуации. Вот и в случаях минимизации потерь от преступной финансовой деятельности внутренние процессы должны быть гибкими.

Зачастую ответственность за последствия финансовых преступлений несут различные

подразделения, уровень координации или взаимодействия, между которыми достаточно низкий. Это может привести к несвоевременному реагированию, и организация может быть подвержена дополнительному риску, даже решив основные проблемы. Дополнительно усложняет ситуацию отсутствие стратегии противодействия финансовым преступлениям, включающей мониторинг и анализ потребителей и рынков.

Финансовые преступления все чаще совершаются по сложным продуманным схемам: члены преступной группировки внедряются в ряды сотрудников финансовых организаций (службы по работе с клиентами, кредитные отделы и даже руководство) для продвижения своих интересов (получения кредитов, отмывания доходов через фирмы-однодневки, ухода от налогов и т. п.). Поэтому только совместная и согласованная работа служб экономической и информационной безопасности может эффективно выявлять и предотвращать подобные мошеннические действия.

Чем крупнее и сложнее структура финансовой организации, тем проблематичнее для нее организовать доступ к качественным, целостным и унифицированным данным. Поэтому очень важно прогнозировать новые угрозы, а также привлекать к предотвращению финансовых правонарушений специалистов.

IGOSHINA Maria Vladimirovna

9th grade student, GO Ko OO boarding school boarding school,
Russia, Kaliningrad

*Scientific Advisor – economics teacher of the GAU Ko OO boarding school of the boarding lyceum,
teacher Bobrova Elena Vladimirovna*

CRYPTOCURRENCY AS AN OPPORTUNITY FOR FINANCIAL OFFENSES AND METHODS OF THEIR PREVENTION

Abstract. *The presented work is devoted to the study of quite important issues in the modern world that are of interest to people interested in the development of the economy of the "future" in the country and the world as a whole. It examines the main problems of the cryptocurrency, its main principles, as well as the most important, which has already become almost a global problem - the topic of financial rights. It is important to study this issue in sufficient detail, as the cryptocurrency is developing, and it is quite possible that in the future it will replace the money already familiar to everyone.*

Keywords: *cryptocurrency, relevance, ignorant people, scammers, Russian economy, digital economy.*

МУЛЛОЗОДА Рустам Тохирбек

дипломат,

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина,
Россия, г. Екатеринбург

ПЕРЕГОВОРЫ КАК ВИД ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация. Переговоры – это коммуникация между сторонами, когда каждый участник имеет равные возможности отстаивать свою точку зрения. Обучение персонала переговорным навыкам является для сотрудников восходящим каналом социальной мобильности не только внутри организации, но и в общественной и личной жизни. Переговоры – это неотъемлемая часть организации. Существуют особенности внутренних и внешних переговоров организации. В статье рассмотрим правила, как выстраивать деловое общение, функции переговоров, виды и фазы их развития, а также возможные проблемы при ведении переговоров и пути их решения.

Ключевые слова: эффективные переговоры, компромисс, стили ведения переговоров, эмоциональный интеллект, корпоративная культура.

Изучение переговорного процесса позволяет сглаживать углы между участниками коммуникации. Минимализация переговорных ситуаций составляет их суть и может принимать две формы: успешность и эффективность переговоров. Когда речь идет об успешных переговорах, мы рассматриваем только выгоду первой стороны вне зависимости от того, что получит другой участник. С обратной ситуацией мы сталкиваемся в случае эффективных переговоров: обе стороны получают очевидные для себя выгоды.

Французский теоретик постиндустриализма А. Турен указывает на то, что при принятии решений в современном обществе большая роль принадлежит историческим событиям [1]. Это могут быть те или иные социальные и культурные ориентации, которые возникли в процессе созидания и уже существовали до этого взаимодействия, но значимы для одного или нескольких его участников. А может быть, эти ориентации только что возникли в процессе коллективной деятельности.

Система не полностью охватывает и контролирует поведение, которое она производит. Поведение является проводником создающихся в системе изменений, но возникают они только тогда, когда происходит коллективная деятельность [1].

В рамках ведения переговоров индивидуальные намерения не являются социальным действием. Участники переговоров должны быть вовлечены в социальные отношения, а

сам переговорный процесс – средство достижения заданных целей.

Согласно теории П. Бурдьё, осуществление социальных структур происходит в практиках. Практики – акты мышления, коммуникации, непосредственные действия, а также это структурные опосредования, в которых существуют социальные действия. В работе «Различения» П. Бурдьё приводит следующую формулу: практики = ((габитус) × (капитал)) + поле. Вообще позицию, занимаемую этим французским социологом, можно охарактеризовать как игровую модель поведения внутри поля и между разными социальными позициями. Позиции в поле обладают характеристиками и присваиваются индивидам или группам, которые их занимают. Таким образом, характеристики для них становятся собственными.

Аналогичный процесс мы наблюдаем при наличии корпоративной культуры в организации. Индивид начинает транслировать то поведение, в котором он участвовал в поле организации. И модель переговоров, которая возникла при социальном взаимодействии, также обладает характеристиками.

Переговоры – это бизнес-процесс, который имеет свои KPI-показатели. Правильной бизнес-коммуникацией можно управлять, ее можно анализировать и совершенствовать. Конечно, можно проводить переговоры по вдохновению, исходя из интуиции и наработанного долгим трудом опыта, но управлять процессом удобнее, когда он систематизирован.

Модель управления переговорным процессом состоит из четырех блоков, каждый из которых позволяет анализировать исходные и полученные в результате коммуникации данные.

Первый блок – это подготовка к успешным переговорам [2]. На этой фазе необходимо собрать и проанализировать информацию о противнике, выработать тактику и стратегию предстоящих переговоров. После выявления конкурентных преимуществ и слабых мест у участников переговорного процесса моделируются сами переговоры.

В первую очередь нужно определить цель переговоров, обозначить приоритеты и возможные варианты исхода событий. Нужно осмыслить потребности выгодоприобретателя, собрать информацию и проанализировать разные сценарии развития событий:

- позитивный – если все пройдет по плану;
- реалистичный – если удастся договориться по большинству пунктов;
- минимальный – если большую часть вопросов не удастся согласовать до заключения договора.

На этапе подготовки нужно разработать стратегию и тактику. Вы должны четко знать свою цель – заключение контракта, получение финансирования, закрытие сделки и так далее. Отступать от цели недопустимо, возможно допустить лишь незначительные уступки.

Полезно применение методов брейнсторминга с привлечением предполагаемых участников деловой встречи и экспертов. Выясненные в процессе коллективного обсуждения моменты стоит зафиксировать письменно для всестороннего анализа данных.

Потребуется решить следующие задачи:

- собрать как можно больше сведений о теме переговоров из имеющихся источников – открытых и закрытых, в том числе с использованием методов анкетирования и интервьюирования экспертов;
- узнать больше сведений о противоположной стороне;
- подготовить скрипты возможных вопросов и ответов.

Таким образом, у участников нарабатывается уверенность в силах своей команды и появляется представление о том, что данный процесс управляем. Важно, сколько человек будут вести переговоры. Когда переговоры ведет один человек, то решения он может принимать

на месте. Вся ответственность будет лежать на нем. Более того, его позиции нельзя ослабить, задавая вопросы более неопытным коллегам или за счет разногласий между участниками переговорной команды. В случае выбора командного стиля ведения переговоров снижается риск возникновения ошибок, поскольку в команде находятся сведущие в разных вопросах люди, тем самым создается сильная оппозиция противоположной стороне.

Второй блок – это ведение переговоров. Правильно сформулированные цели и задачи позволяют составить тезисы для аргументации своей линии. Не всегда переговорщики умеют выстроить вопросы для оппонентов, из-за чего могут появляться деструктивные моменты: например, эмоциональные срывы или переход на личности. Участие в переговорной команде предполагает некоторую степень контроля эмоций. Это один из ключевых КРІ-показателей.

Не нужно сразу выдвигать предложение и начинать торговаться. В первую очередь попытайтесь найти вайб: войти в контакт с собеседником и настроиться на единую волну. После этого попробуйте понять позицию оппонента: послушайте его версию событий. Для кого-то превыше всего «джентльменское соглашение», другим важно строго соблюсти «букву закона» и закрепить договоренности на бумаге. После того как поймете характер ведения переговоров и ценности собеседника, используйте заранее подготовленные вопросы.

Обменяйтесь предложениями и определите, по каким из пунктов у вас одинаковые позиции с оппонентом, а по каким – возникли разногласия. Старайтесь сразу прояснить все нюансы и понять намерения собеседника. Настаивайте на том, чтобы человек озвучил все предложения сразу, а не выдавал информацию «порциями»: так вы не ослабите свои позиции. Далее переходите к основной части.

Иногда в выбранные тактики приходится вносить коррективы по ходу встречи: например, оппонент постоянно перебивает собеседника. В этом случае следует твердо, но вежливо попросить оппонента яснее высказать свое мнение по поводу обсуждаемого и повторить свое предложение.

Так, когда во время переговоров партнер навязчиво задает вопросы, стоит оценивать только то, что сказано по существу. Если во время принятия решения партнер старается поторопить собеседника, то ему стоит

ответить, что есть возможность ознакомиться и с другими вариантами. Когда предъявляются завышенные требования, необходимо дать понять, что такие условия сделки обсуждению не подлежат. Когда необходимо привести контраргумент, то для того, чтобы сосредоточиться, можно использовать промежуток между фразами. А когда переговорщики обратной стороны апеллируют к неизвестным данным, стоит попросить предоставить возможность ознакомиться с этими фактами. В том случае, если переговорная позиция партнера полностью противоположна вашей, то необходимо подождать действий оппонента.

Разрешите разногласия путем обмена уступками и информацией. Эффективность торга зависит от того, сможете ли вы доказать ценность своих идей собеседнику. Поставьте себя на его место: вы бы заплатили большую цену, чем изначально планировали, за озвученные выгоды?

После того как определите возможности для достижения взаимных договоренностей, останется лишь принять окончательное решение. Но не стоит торопиться с закрытием сделки: обдумывайте каждый ход, не бойтесь задавать вопросы себе и собеседнику, оцените все «за» и «против».

На финальном этапе стороны чаще всего закрепляют устные соглашения в письменной форме. Ведь если просто «ударить по рукам» и разойтись, можно столкнуться с расхождением во взглядах уже на следующий день. По результатам переговоров у вас не должно оставаться неразрешенных вопросов и ощущения двусмысленности.

Третий блок – это анализ проведенных переговоров, который позволяет выявить допущенные ошибки и зафиксировать эффективные действия на переговорах. Так появляются конструктивные выводы, применимые на практике, а также полученная выгода бизнес-переговоров по сравнению с поставленными целями.

Четвертый блок – личная эффективность переговорщика. За столом переговоров участники играют различные роли. При их грамотном использовании можно добиваться не только общих, но и частных задач. В ходе особенно больших переговоров, например, при слиянии корпораций, у каждой стороны может быть несколько команд переговорщиков. В таких случаях отдельно обсуждается каждое направление многопрофильного бизнеса,

каким будет распределение активов после закрытия сделки. Частными здесь будут считаться задачи о неочевидных ресурсах, выполнение которых будет личной задачей одного из участников. Находясь под психологическим давлением, переговорщик должен уметь быстро и грамотно оценить ситуацию, после чего принимать эффективное решение.

Конечно это – идеальная модель, и в жизни может случиться всякое. Держите в уме основные этапы, при необходимости отклоняйтесь от скрипта и каждый раз возвращайте собеседника к первоначальному плану. Берите инициативу и управляйте ходом разговора как прямыми, так и косвенными способами: главное – чувствовать такт.

Идеальных универсальных решений не бывает. Есть грамотное решение для одной конкретной ситуации. Другим показателем эффективности переговорщика является навык активного понимания оппонента. Умение слушать противника позволяет задавать хорошие вопросы, увидеть выгодные возможности в сотрудничестве, когда, казалось бы, переговоры зашли в тупик. Важно учитывать, как часто переговорщик использует тот или иной навык, его автоматизм и длительность применения.

В компетенции переговорщика одним из главных пунктов является отслеживание и управление негативными эмоциями. Взвешенные решения базируются на анализе собственных эмоций и нашем портрете в глазах собеседника. Когда мы видим, что способствует продвижению, а что заставляет нас топтаться на месте, мы можем повлиять на свои эмоции. В случае, когда что-то остается неясным, необходимо задать уточняющие вопросы. Это позволит прояснить не только позицию оппонента, но и продиагностировать его принципиальные и глубинные ценности. Опасения, риски, страхи, принципы оппонента – это важные моменты, когда дело касается переговоров.

Если организация не желает идти на контакт, необходимо уточнить, как можно исправить ситуацию, чтобы подписать соглашение о сотрудничестве. Именно настрой на конструктивное ведение диалога выгодно отличает одних переговорщиков от других. Не лишним будет вопрос о параметрах переговорной ситуации. Уточнить можно как какое-то промежуточное состояние, так и состояние переговоров перед подведением итогов встречи. Следует понимать, что достаточно сильные эмоции

передаются окружающим людям, поэтому в ходе встречи необходимо контролировать и при необходимости вызывать у себя нужные эмоциональные состояния. Тогда аналогичные эмоции возникнут и у оппонента. Это довольно просто. Существует несколько приемов работы с эмоциями на вербальном уровне.

Например, с целью расслабить оппонента можно прибегнуть к подчеркиванию его высокого статуса в искусстве, бизнесе, науке, высоко оценить его профессиональные навыки или поинтересоваться его увлечениями и хобби. Таким образом, мы повышаем статус оппонента, прибегнув к подчеркиванию его успехов в профессиональной деятельности.

Мысли, чувства, поведение, ценности также могут стать предметом диалога. Можно сделать комплименты человеческим качествам оппонента. Имеет смысл подчеркивание сходства по статусу, профессии, религии, интересам, даже по полу и возрасту. С помощью этого приема общение с конкурентом становится фундаментом для более близких отношений. В арсенале переговорщика находятся гарантии, бонусы, персонифицированное обслуживание и т. п., которые он использует при работе со страхами и тревогами оппонента, тем самым снижая для него уровень рисков и создавая на их месте чувство доверия. А специально подобранные вопросы способны выручить в любой переговорной ситуации.

Оценочные суждения, наоборот, послужат провалу выбранной стратегии. Нередко переговорщики соскальзывают с обсуждаемой темы или не могут перейти на новую, когда старая уже исчерпана, поэтому столь важно выдвигать новые вопросы, давать резюме по каждой обсуждаемой теме. Управляя подведением итогов, фиксирование достигнутых договоренностей должно происходить и на бумаге и быть оговорено. Так, всегда можно вернуться к обсуждению какого-либо вопроса или к поиску новых, альтернативных вариантов сотрудничества. Их всегда следует рассматривать, поскольку не всегда удается заслужить внимание оппонента только одним предложением. Следует больше говорить о сходстве, нежели о различии занимаемых переговорных позиций. Тогда оппоненты предложат свои варианты для сотрудничества и продемонстрируют готовность совместно вести дела.

Типичная ошибка на переговорах – начинать диалог с просьб. Таким образом вы переходите в статус просителя. Просьба не имеет

ничего общего с деловым предложением. Лучше начните с выявления «болей» оппонента. Проявите терпение, выслушайте позицию партнера, чтобы понять, чем вы сможете его заинтересовать. Так вам будет проще рассказать о преимуществах сделки.

Не заикливайтесь на одном параметре. Если возник проблемный вопрос или конфликтная ситуация, лучше отложите эту тему на время и двигайтесь дальше. Таким образом сделка сдвинется с мертвой точки. Вам поможет техника ухода от ответа. Задайте собеседнику вопрос: «Что еще вы хотите обсудить?», а также «Предположим, по этому вопросу мы договоримся позже. Остальные моменты вас устраивают?». Так вы поймете, насколько важен для собеседника спорный пункт, и есть ли вообще смысл продолжать общение в данном ключе.

Если ваше предложение справедливое в плане цены, на ваш взгляд, то пересмотрите его с точки зрения собеседника. Если совсем не идти на уступки и упорно настаивать на первоначальном прайсе, ставя собеседнику ультиматум, вы рискуете получить отказ. Поэтому важно оставлять место для торга.

Не нужно переоценивать или, наоборот, недооценивать свой оффер. Смотрите на ситуацию объективно. Ваша задача – не показать, насколько вы и ваш продукт уникальны, а насколько ваши предложения способны реально удовлетворить потребности оппонента. При грамотном подходе к вопросу вы всегда сможете перевести общение в нужное вам русло.

В последнее время отработка переговорных навыков на тренингах стала обычной практикой. Так, участники стараются восполнить недостаток переговорных компетенций и узнать, какой у них природный стиль ведения переговоров. Существуют два вида стилей ведения переговоров: доминирующий и дополнительный. Их отличие для переговорщика кроется в том, что обычно человек во время переговорного процесса работает только в одном из нескольких возможных стилей и помимо прочего может и не знать, в каком именно. На тренинге во время моделирования переговорной ситуации участникам предлагается выявить и проработать естественный для них стиль поведения, а также поработать в одном из дополнительных стилей [3].

Это позволяет гибко вести переговоры вне влияния экстремальных событий, когда люди

вынужденно могут переключаться на иные, несвойственные им стили. И. О. Вагин выделяет четыре основных стиля ведения переговоров: жесткий, дружелюбный, гибкий, дотошный [4, с. 12-16].

1. Стихия переговорщика, работающего в жестком стиле, – это борьба. Он быстро действует и быстро принимает решения, с удовольствием берет на себя ответственность. Его позиции четко обозначены и защищены от манипуляций оппонента. Все это позволяет ему позиционировать себя как лидера. Его настрой непоколебим. Он стремится выиграть переговоры и добиться заключения выгодного для себя договора. Однако участники переговоров отмечают, что своей агрессивностью, давлением и чрезмерным упрямством переговорщик, придерживающийся данного стиля, раздражает оппонентов. Учитывая только собственные интересы, он теряет доверие к себе, что приводит к потере сделки. Про данный тип можно сказать: главное результат, а не сохранение отношений.

2. Совершенно противоположный жесткому стилю переговоров – стиль дружелюбный. Переговорщик этого стиля считает, что соглашение может быть взаимовыгодным; он слушает своего оппонента и принимает его интересы. Чувствуя подобное отношение, когда в ходе переговоров обязательно будут найдены точки соприкосновения интересов, собеседник с удовольствием может пойти на значительные уступки. На работе такой сотрудник отзывчив, внимателен, доверчив, к нему можно обратиться за помощью. Он с легкостью исправляет допущенные ошибки. Спокойствие, открытость и терпеливость – это достаточно важные для переговорщика качества. Но если в ходе переговоров на него даже аккуратно надавить, то он быстро уступит, потеряв нужные позиции. А с нарастающим давлением впадает в полное замешательство, что обычно приводит к проигрышным переговорам. Дружелюбные переговорщики настроены не на достижение результата, а на сохранение отношений. В случае возникновения конфликтов они не решаются взять на себя ответственность их разрешить.

3. Переговорщики гибкого стиля свободно подлаживаются под оппонента и, чтобы выиграть переговоры, могут использовать любую точку зрения. Это и плюс, и минус переговорщика. С одной стороны, легко он не сдастся, но, с другой стороны, такое поведение участника переговоров заставляет задуматься о его

честности. Нередко это проходимцы, готовые на любой обман ради заключения договора. В их действиях оппонент видит назойливость, и вряд ли они хоть немного готовились к встрече.

4. Дотошный переговорщик терпелив и упорен. К переговорам он готовится заранее и старается подобрать несколько возможных альтернатив. Последовательный анализ документов и рисков не остается незамеченным оппонентами, даже наоборот, положительно на них влияет. Однако упрямство и отсутствие гибкости приводит к неготовности выслушать интересы другой стороны. Зачастую дотошный переговорщик попросту зарывается в придириках и копании в мелочах, он холоден по отношению к оппонентам, а им это не нравится.

Заключение

Вне всяких сомнений переговоры – это и вид профессиональной деятельности человека, и форма взаимодействия организации. Базовые рекомендации, которые можно дать руководителям:

- изучайте сильные и слабые стороны партнера;
- четко определяйте цели;
- хорошо знайте свой продукт;
- подбирайте образ, соответствующий событию;
- мыслите позитивно;
- не бойтесь потерпеть неудачу;
- говорите коротко и ясно;
- фиксируйте все договоренности.

Последнее – самое важное. Интерпретация сказанного у всех людей разная. Старайтесь перехватить инициативу: вести записи и зачитывать их вслух. Таким образом вы заслужите авторитет в глазах собеседника, сможете добиться более выгодных условий для себя и своего бизнеса.

Литература

1. История теоретической социологии. Социология второй половины XX – начала XXI века. М.: Академический Проект; Гаудемаус, 2010. 526 с.
2. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. М.: Филинь, 2000. 192 с.
3. Методология и принципы размещения активов / В.В. Осадчий, А.Л. Золкин, О.П. Шевченко [и др.] // SHS Web of Conferences: XVII Международная научно-практическая конференция по устойчивому развитию регионов (МФУУР 2021), Екатеринбург, 23-25 ноября 2021 года. – Екатеринбург: SHS Web of

Conferences, 2021. – С. 04006. – DOI 10.1051/shsconf/202112804006.

4. Осадчий, В.В. Многофакторная модель в коммерческой финансовой системе / В.В. Осадчий // Журнал прикладных исследований. – 2021. – Т. 3. – № 3. – С. 12-16. – DOI 10.47576/2712_7516_2021_3_3_12.

5. Осадчий, В.В. Основы инвестирования. Правила для начинающих инвесторов /

В.В. Осадчий // Управленческий учет. – 2020. – № 4. – С. 35-38. 3 шт.

6. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб.: Речь, 2006. 256 с.

7. Вагин И.О. Стили ведения переговоров. Четыре стиля переговоров. Официальный сайт Игоря Вагина. URL: <http://igor-vagin.ru/blog/stili-peregovorov>.

MULLOZODA Rustam Tokhirbek

Diplomat,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin,
Russia, Yekaterinburg

NEGOTIATIONS AS A TYPE OF BUSINESS COMMUNICATION

Abstract. *Negotiations are communications between parties where each participant has an equal opportunity to defend their point of view. Training staff in negotiation skills is an upward channel of social mobility for employees, not only within the organization, but also in public and personal life. Negotiations are an integral part of organizing. There are features of internal and external negotiations of the organization. In the article we will consider the rules of how to build business communication, the functions of negotiations, the types and phases of their development, as well as possible problems during negotiations and ways to solve them.*

Keywords: *effective negotiations, compromise, negotiating styles, emotional intelligence, corporate culture.*

МУЛЛОЗОДА Рустам Тохирбек

дипломат,

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина,
Россия, г. Екатеринбург**ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ**

Аннотация. Организации с высоким уровнем развития корпоративной культуры заинтересованы в обучении своих сотрудников переговорным навыкам, поскольку это повышает вероятность заключения эффективных соглашений, способствует стабильности бизнеса и позволяет налаживать долгосрочные отношения с партнерами. Общее влияние корпоративной культуры на переговорный процесс положительно сказывается на достижении поставленных целей. Деловые переговоры представляют собой особый вид коммуникации между бизнесменами, который жестко регламентируется негласными правилами этики. Основная цель переговоров состоит в нахождении взаимовыгодного варианта сотрудничества для обеих сторон. Удачное проведение переговоров – это гарантия заключения выгодной сделки и возможности долгосрочного сотрудничества. Как правило, деловые партнеры редко проводят переговоры в равных условиях: один из них более заинтересован в сотрудничестве и готов идти на уступки. В статье рассматриваются виды переговоров, продуктивные приемы ведения переговоров и их стили, а также наиболее часто встречающиеся ошибки.

Ключевые слова: переговоры, коммуникация, методы, стиль, оппоненты, компромисс.

Переговоры – это отдельный вид управленческой деятельности, которая является предметом изучения во многих областях – от решения локальных разногласий до макроэкономических процессов, политики, безопасности, экологии и прочих.

Кроме того, переговоры занимают важное место в жизни любого бизнеса. Поэтому следует использовать специальные навыки, которые позволят быстро договориться со всеми сторонами. Именно о них и поговорим далее.

Начнём с общей типологии, а далее остановимся подробнее на переговорах в бизнесе.

По предмету переговоры можно разделить на финансовые, деловые, экономические, дипломатические, торговые, по решению трудовых споров и военные.

По характеру коммуникаций переговоры представляют деловой разговор, беседу, спор, дебаты. Они могут быть в рамках конфликта либо в рамках сотрудничества.

В бизнесе часто используются переговоры:

- коммерческие и организационные, они же внешние (с партнёрами и клиентами) или внутренние (внутри организации);
- неформальные и официальные с подробным протоколом встречи.

По характеру взаимодействия встречаются два вида:

1. Система позиционного торга – переговорный процесс проходит путём декларирования условий сотрудничества. В этом случае переговорщики просто сообщают участникам встречи, как у них принято вести дела. Цель таких переговоров – продать свои условия любой ценой. Понятно, что при таком одностороннем подходе низкая вероятность, что стороны придут к взаимопониманию.

2. По интересам – стороны ищут взаимовыгодное сотрудничество. Здесь обсуждаются различные варианты взаимодействия, с расчётом на уступки, которые выгодны всем. Когда стороны определили общие интересы, обсуждение идёт более плодотворно.

В каком стиле будут общаться участники зависит от самих участников и целей, которых хотят достичь. Их можно разделить на:

- дружелюбный, имеющий целью наладить взаимодействие;
- жесткий, когда необходимо добиться решения в свою пользу и показать свое превосходство:
- дотошный, когда используются цифры, факты, исследования для получения нужных вариантов решения возникших вопросов;
- гибкий, характеризующийся убеждением, но не давлением, выслушиваем всех точек зрения, подстраиванием под оппонента.

Стиль не регламентирован, даже если переговоры проводятся в формате официальной встречи с жёстким таймингом и всем набором обязательных ритуалов делового этикета. На практике встречается разное. Например, на общем собрании генеральный директор может оказаться очень лояльным к решению проблем подчинённых, а подчинённые между собой, наоборот, в неформальной обстановке могут оказывать давление на коллег и блокировать пути решения проблемы. И при тех же вводных ситуация может быть противоположная: директор решает все вопросы, используя жёсткий стиль общения, а отделы договариваются между собой, используя дружеский стиль.

Регламентировать поведение оппонентов можно, но лишь отчасти. Дальше вывести диалог в нужном направлении переговорщику помогут только опыт и знания.

Прежде всего необходимо определить миссию – это сформулированное полезное действие в мире клиента, то есть это конкретное и понятное клиенту сообщение о том, что может быть ему полезно. Миссия для менеджера может звучать так: «Я хочу помочь заказчику привлечь больше клиентов с помощью оригинального интерьера и помочь понять, что для этого нужно».

Затем следует определить цели проведения встречи и возможные решения в трёх вариантах:

- максимально подходящий;
- оптимально подходящий;
- минимально подходящий.

Далее следует планирование встречи, когда есть диапазон целей, менеджеру проще договориться. Также нужно решить, где находится «красная черта», после пересечения которой цель однозначно не будет достигнута, а дальнейшие действия не имеют смысла.

При этом следует выяснить, кто будет участвовать в переговорах, сколько придёт сотрудников, будет ли на встрече руководитель. Если делегация планируется большая, стоит взять с собой кого-то из коллег как дополнительную поддержку от компании. Желательно, чтобы с обеих сторон присутствовало примерно одинаковое количество человек.

Особо важно подумать об интересах оппонента, почему сотрудничать с Вами выгодно, его сильные и слабые стороны, а также сформулировать тезисы в пользу компании. Подумать об аргументах и контраргументах, которые будут использованы в своей речи. Например, «Мы умеем работать с общепитом. Проблем с проверяющими не будет», «Полностью берём на себя

реализацию проекта – от закупки материалов до ввода в эксплуатацию», «Используем долговечные материалы – интерьеры будут выглядеть как новые очень долго».

Для этого используют информационные материалы, презентацию, может даже в формате преимущества работы с нами.

Всех сотрудников, которые участвуют в будущей встрече, необходимо подготовить к позиции партнеров, снабдить информацией о спорных и запрещенных к обсуждению вопросах. Цель всесторонней подготовки всех участников переговоров состоит в налаживании доверительного и уважительного отношения к бизнес-партнеру.

В зависимости от целей встречи и отношений между бизнес-партнерами, выбирается метод ведения переговоров.

Вариационный метод предполагает моделирование идеальной ситуации для обеих сторон, которую затем дополняют реальными внешними факторами. После этого формируется оптимальный вариант, учитываются возражения и пожелания обеих сторон. Итогом переговоров является решение, которое включает интересы бизнес-партнеров.

Метод поиска компромисса предполагает «мозговой штурм» участников встречи для определения новых условий договора взамен уже сформулированных.

Методы уравнивания и интеграции предполагают апелляцию к взаимной выгоде партнеров и активную работу с аргументацией собеседников. Стоит отметить, что в научно-популярной литературе именно эти два метода известны как «агрессивные переговоры» в силу эмоциональной вовлеченности обеих сторон в процесс.

Как правило, деловые переговоры разделяются на три основных этапа:

1. Подготовительный этап предполагает решение организационных вопросов, связанных со встречей, выбора места и времени, которое устроит всех участников. После этого между сторонами переговоров устанавливается первичный контакт и собирается необходимая информация.

2. Этап переговоров включает подробное обсуждение существующих требований и спорных вопросов, демонстрацию взаимного уважения сторон и формулировку взаимовыгодных предложений. Как правило, подготовленные варианты компромиссных решений изменяются после конструктивного общения сторон.

3. Этап достижения общего решения приводит стороны к формальному согласию и предполагает переход к активным действиям. Например, к поставке промышленного оборудования на выгодных для обеих сторон условиях.

Существует также конфронтационный подход представляет собой жесткую позицию одной стороны «только так, и никак иначе». Этот метод работает при неравных условиях обеих сторон, когда партнер соглашается пойти на компромисс, чтобы продолжить сотрудничество.

Поэтому партнерский подход более распространен в современном бизнесе и предполагает чуткое отношение к потребностям другой стороны встречи.

Во время переговоров необходимо:

- держать в голове изначальные цели, миссию и приемлемые варианты решения проблемы. Тогда менеджер будет готов к обсуждению без потери своих выгод;
- узнать противоположные интересы, проблемные вопросы и как компания может способствовать в их разрешении. Можно сделать встречное предложение, более конкретное. К примеру, менеджер узнаёт, что у заказчика есть концепция заведения, она связана с тем, что помещение находится в исторической части города. Возможно, будут сложности с реализацией проекта и потребуются капитальный ремонт, а это сильно влияет на конечную цену и сроки.
- уточнить подробности. Нужно быстро ориентироваться в новых вводных и не прогадать. Узнать сроки, даты и так далее. Так, заказчик рассчитывает закончить ремонт в течение года. Для студии это очень сжатые сроки, к тому же есть подозрение, что помещение с сюрпризом. Хорошей работой менеджер будет считать, если вместо снижения цены получится увеличить объём работ и конечной стоимости заказа в несколько раз. Но менеджер понимает, что на первой встрече договор подписывать не стоит.

Принятие решения может предусматривать три варианта развития событий:

1. Всё прошло отлично, сотрудничаем!
2. Есть сомнения, нужна ещё одна встреча.
3. Сотрудничество невозможно.

Стать профессиональным переговорщиком непросто. Для этого нужны знания психологии коммуникаций, успешных кейсов по выстраиванию эффективного диалога с нужными

людьми и, конечно, практика. Но основные правила можно сформулировать.

Завышенные ожидания могут всё испортить

Например, если мы знаем, что компания долго согласовывает договор, всегда жёстко продавливая свои интересы, не склонна идти на компромиссы, то не стоит думать, что вопрос сотрудничества можно закрыть одной встречей.

Всегда нужно иметь запас

Даже если речь не идёт о деньгах, стоит прожить больше времени на исполнение обязательств, или договариваться на большее количество любых других ресурсов. Даже если мы точно знаем нюансы исполнения обязательств из истории сотрудничества с похожими компаниями, или уже сталкивались с подобными ситуациями, в любой момент могут возникнуть какие-нибудь препятствия.

Подстраиваемся под собеседника

Разговоры на отвлечённые темы на самом деле важная часть делового общения. Они помогают установить с собеседником контакт, способствуют созданию комфортной обстановки с хорошим эмоциональным фоном. Тут главное внимательно слушать, следить за состоянием человека, отмечать детали.

Не давим на собеседника

Нет ничего хуже, когда собеседник соглашается на сотрудничество под давлением. Например, мы знаем, что у заказчика мало времени на реализацию проекта. Человек нервничает и боится провалить задачу. И если мы воспользуемся его положением и сможем продавить заключение контракта, то в первую очередь это навредит нам. Возможно, заказчик не договаривает, и исполнение обязательств в указанные сроки невозможно, а мы уже всё подписали. В этом случае ответственность уже несём мы, а не заказчик.

В идеале переговорщик должен так выстроить диалог, чтобы оппонент увидел свою выгоду и принял решение о сотрудничестве самостоятельно, и имел право отказаться от сотрудничества.

Анализируем партнёра заранее

Чтобы провести деловую встречу успешно, нужно уметь вставать на чужую позицию, представлять себя на месте другого человека, примерять на себя его опыт. А для этого нужна не только эмпатия, но и сведения о человеке и его компании. Для этого собираем необходимую информацию, смотрим его соцсети,

спрашиваем мнения у коллег по цеху, читаем новости отрасли.

Будем всегда точными в цифрах и обещаниях

Цифры и факты – первое, на что смотрят люди. Это те показатели, которые все участники встречи понимают одинаково и ориентируются на них в принятии решений. Поэтому так важно, чтобы цифры и факты соответствовали действительности. Например, компания подходит по цене и срокам доставки, но не потянет объёмы.

Ведём открытый диалог

Открытый диалог – это экологичное общение, когда участники готовы слушать и слышать друг друга, чтобы совместно находить решения. Для того чтобы встреча оказалась продуктивной, задаём открытые вопросы, которые предполагают развернутые ответы, и внимательно слушаем собеседника.

Остаёмся на равных позициях и не участвуем в конфликтах.

Переговоры – это диалог равных. Если собеседник давит на вас своим опытом, высоким рангом или связями, важно сохранять спокойствие и не скатываться в нужду. Такие ситуации подробно разбирает Кэмп в книге «Сначала скажите: «Нет»».

Чтобы остаться на равных позициях, Кэмп советует:

- меньше говорить и больше слушать;
- сдерживать эмоции и не повышать голос;
- говорить не «Мне нужно...», а «Я хочу...».

Это поможет сохранить отношения и не идти на конфликт.

Говорим правду

Пожалуй, в переговорах есть только один по-настоящему запрещённый приём – это лгать. Потому что деловые встречи являются повторяющейся игрой между бизнес-партнерами, люди рано или поздно узнают, что вы лжете, и вы испортите свою репутацию. В конце концов, главное – достичь согласия и завоевать доверие.

Если что-то идёт не так, берём паузу

Случается, что обсуждения зашли в тупик. К примеру, обстановка накалилась до невозможного и далее продолжать диалог и хоть как-то управлять ситуацией становится сложно. Хорошо, если в течение перерыва удастся подготовить недостающие материалы, заручиться поддержкой консультантов или юристов,

посоветоваться с экспертами. Вам это точно пойдет на пользу.

Помним о своих целях и миссии

Цели и миссия, которые мы определили в начале и держим в голове во время встречи, помогут не сбиться с темы обсуждения и убедить собеседника в пользе сотрудничества. Чтобы не принимать лишних решений или обязательств, попробуем спрашивать себя «А как это повлияет на цель переговоров?» И даём оценку происходящему только с этой точки зрения.

Например, наша цель – найти решение по привлечению клиентов для компании. Компания хочет, чтобы было больше продаж, а мы видим, что клиенты отваливаются на этапе заявки, и нужно поработать на этом этапе. Да, мы не продадим свои услуги в лоб, но сможем достичь целей. И представленные решения очень помогут нам в дальнейшем.

Исходя из изложенного, выделим наиболее часто встречающиеся при переговорах ошибки:

- сворачивать с намеченного пути и забывать о целях и миссии переговоров;
- сразу переходить к делу – часто переговорщик торопится выложить всю информацию и начинает с самых сложных аспектов. Вероятно, такое поведение объясняется волнением. Лучше разделить время встречи на несколько частей: лёгкие вопросы для раскачки, затем более сложные, обсуждение и принятие решения;
- не считаться с эмоциями оппонента;
- рассчитывать на авось – если оппоненты настроены на жесткую конфронтацию, без подготовки вы окажетесь в очень незавидном положении. У вас все ходы должны быть записаны. Если не подготовились, лучше перенести встречу.
- враньё – признак плохого переговорщика. Мы бы не были так категоричны, но эту мысль из книги в книгу повторяют все специалисты по переговорам. Любого оппонента можно убедить с помощью более интеллигентных приёмов.

Заключение

Переговоры – сложная и важная часть любого бизнеса. Существуют разные методы и подходы к коммуникациям, которые помогут вам прокачать свои навыки переговорщика. Полученные знания вы сможете применить не только в профессиональной деятельности, но и в других сферах жизни. Но самое главное – это практика и еще раз практика.

Успех переговорного процесса во многом зависит от взаимного стремления сторон к достижению определенных договоренностей, хорошей подготовки и доверительных

отношений с партнером. Любая встреча – это живое человеческое общение. Если что-то пойдет не так, вы должны правильно закончить разговор, не вступая в ненужную полемику. Пользуйтесь приведенными советами с умом, и любые переговоры пройдут гладко. В бизнес-структурах этот процесс практически ежедневно сопровождает их деятельность, поэтому стоит с вниманием относиться к обучению персонала переговорным навыкам. В конечном счете от мастерства владения ситуацией в переговорном процессе зависит эффективность хода встречи и ее результат.

Во многом результат деловой коммуникации зависит от интересов сторон и понимания сложившейся ситуации. Важно всегда стараться достигать соглашения между сторонами. Поэтому не стоит пренебрегать подготовкой к переговорам.

Литература

1. Хасан Б.И., Сергоманов П.А. Разрешение конфликтов и ведение переговоров. М.: МИРОС, 2001. 174 с.
2. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. М.: Филинь, 2000. 192 с.
3. Вагин И.О. Стили ведения переговоров. Четыре стиля переговоров. Официальный сайт Игоря Вагина. URL: <http://igor-vagin.ru/blog/stili-peregovorov>.
4. Вагин И.О. Стили переговоров. Осваиваем новые стили ведения переговоров! Официальный сайт Игоря Вагина. URL: <http://igorvagin.ru/blog/stili-peregovorov-osvaivaem-novye-stili-vedeniya-peregovorov>.
5. Методология и принципы размещения активов / В.В. Осадчий, А.Л. Золкин, О.П. Шевченко [и др.] // SHS Web of Conferences: XVII Международная научно-практическая конференция по устойчивому развитию регионов (МФУУР 2021), Екатеринбург, 23-25 ноября 2021 года. – Екатеринбург: SHS Web of Conferences, 2021. – С. 04006. – DOI 10.1051/shsconf/202112804006.
6. Осадчий, В.В. Многофакторная модель в коммерческой финансовой системе / В.В. Осадчий // Журнал прикладных исследований. – 2021. – Т. 3. – № 3. – С. 12-16. – DOI 10.47576/2712_7516_2021_3_3_12.
7. Осадчий, В.В. Основы инвестирования. Правила для начинающих инвесторов / В.В. Осадчий // Управленческий учет. – 2020. – № 4. – С. 35-38. 3 шт.
8. Осадчий В.В. Сложные проценты в инвестировании как восьмое чудо света / В.В. Осадчий // Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – № 3. – С. 100-105. – DOI 10.34755/ИРОК.2021.62.75.087. 3 шт.
9. Осадчий, В.В. Финансы домашних хозяйств и их связь с финансовой системой государства / В.В. Осадчий // Инновации в науке, обществе, образовании: факторы и механизмы устойчивого развития: монография. – Пенза: Наука и образование (ИП Гуляев Г.Ю.), 2021. – С. 116-125.

MULLOZODA Rustam Tokhirbek

Diplomat, Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin,
Russia, Yekaterinburg

RULES FOR CONDUCTING BUSINESS NEGOTIATIONS

Abstract. *Organizations with a highly developed corporate culture are interested in training their employees in negotiation skills, as this increases the likelihood of concluding effective agreements, promotes business stability and allows for long-term relationships with partners. The overall influence of corporate culture on the negotiation process has a positive effect on achieving goals. Business negotiations are a special type of communication between businessmen, which is strictly regulated by unspoken rules of ethics. The main goal of the negotiations is to find a mutually beneficial cooperation option for both parties. Successful negotiations are a guarantee of concluding a profitable deal and the possibility of long-term cooperation. As a rule, business partners rarely negotiate on equal terms: one of them is more interested in cooperation and is ready to make concessions. The article discusses types of negotiations, productive negotiation techniques and styles, as well as the most common mistakes.*

Keywords: *negotiations, communication, methods, style, opponents, compromise.*

РАХМАТУЛИН Шамиль Рифкатович

менеджер, Профессиональный институт управления, Россия, г. Москва

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В РОССИИ

Аннотация. *Банковская система в настоящее время требует изучения и является одним из актуальных вопросов российской экономики. Очень многие современные бизнесмены посвятили себя теме изучения и анализа функционирования банков в России, для создания наилучших условий для успешной их работы. Роль банковской системы очень велика. Если банковская система активно будет участвовать в росте инвестиционной активности, это создаст основу для долговременного высокого экономического роста в формировании финансовой системы государства. Поэтому, важной задачей в России является организация устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры. Становление современной отечественной банковской системы предопределяет практика зарубежных банков в развитых странах. Кроме того, она помогает приблизить отечественную банковскую структуру к международным стандартам и вывести российские банки на мировой уровень. В настоящее время деятельность банковских учреждений очень многообразна, их истинная сущность оказывается неопределенной. Сегодня банки занимаются разнообразными видами операций. Кроме организации денежного оборота и кредитных отношений, через них осуществляются страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, посреднические сделки и управление имуществом, финансирование народного хозяйства. Кредитные учреждения ведут статистику, участвуют в обсуждении народнохозяйственных программ, выступают в качестве консультантов, имеют свои подсобные предприятия.*

Ключевые слова: *банковская система, кредиты, кредитная система.*

Основная часть

Банковская система – это обязательный атрибут товарно-денежного хозяйства. Исторически банковская система зародилась в Италии, Греции, Египте и других странах задолго до новой эры. Первоначально банковские операции сводились к покупке, продаже и размену монет, учету обязательств до наступления срока, управлению клиентскими именами, приему вкладов, выдаче ссуд, ипотечным и ломбардным операциям, советам по составлению актов и др. Позднее кредиторы начинают по распоряжению своих клиентов выполнять расчеты и другие операции. Банки, таким образом, следствием развития кредита, а кредит является фундаментом по отношению к банкам. Таким образом, можно сказать, что банк – это такая ступень развития кредитного дела, при которой кредитные, денежные и расчетные операции в совокупности концентрируются в едином центре. Считается, что начало банковской деятельности в России было положено в первой половине XVIII в. Банк кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и

за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. Первой и основной функцией банка является функция собирания, аккумуляции временно свободных денежных средств. Но аккумуляция имеет ряд особенностей, т. е. банк собирает не столько свои, сколько чужие временно свободные средства. Аккумуляция средств и есть одно из основных видов деятельности банка, в современных условиях требуется специальное разрешение - лицензия. Вторая функция банка функция регулирования денежного оборота. Банки выступают центрами, через которые проходит платежный оборот различных хозяйственных субъектов. Благодаря системе расчетов банки создают для своих клиентов возможность совершать обмен, оборот денежных средств и капитала. Через банки проходит оборот как отдельно взятого субъекта, так и экономики страны в целом. Через банки производится перелив денежных средств и капиталов от одного субъекта к другому, от одной отрасли народного хозяйства к другой. Третья функция банка посредническая функция. Под ней понимается деятельность банка как посредника в платежах. Через банки проходят платежи предприятий, организаций, населения. Находясь между

клиентами, совершая по их поручению платежи, банк выполняет тем самым посредническую работу. Банк может аккумулировать небольшие размеры временно свободных денежных средств многих клиентов и направить огромные денежные ресурсы только одному субъекту. Банк также может брать деньги у клиентов на короткий срок, а выдать их на длительное время. Он может аккумулировать ресурсы в одном секторе экономики какого-либо региона, а перераспределить их в другие отрасли и совершенно другие регионы. Банк, находясь в центре экономической жизни, таким образом, получает возможность создавать или изменять размер, сроки и направления капиталов в соответствии с возникающими потребностями хозяйства. Такая посредническая роль становится скорее функцией трансформации ресурсов. Разумеется, банки не имеют права увеличивать кредит клиенту, который в нем нуждается, поскольку они сами работают преимущественно на чужих деньгах. К тому же повышенный риск невозврата кредита, связанный, прежде всего с недостаточно эффективной работой предприятий, обязывает банк проводить сдержанную кредитную политику [2].

Совокупность всех банков представляет собой банковскую систему, и их всеобщая деятельность не может быть реализована в отдельности, вне подчинения единым правилам ведения операций, без участия «центра» с его функциями, объединяющими деятельность всей системы. Именно поэтому банковская система сформирована в условиях появления центральных банков и выделения их из числа других банков не только в качестве эмиссионных центров, но и регулирующего звена [2].

Под банковской системой понимается строго определенная законом структура специализированных организаций особого рода действующих в сфере финансов и денежно-кредитных отношений и имеющих исключительные полномочия для осуществления банковской деятельности. Так, в единую банковскую систему, входит центральный банк, коммерческие банки и их филиалы, филиалы и представительства иностранных банков. Банковская система развивается и в настоящее время расширяется понятие банковской системы, и в широком смысле этого слова она включает не только банки, но и сопутствующие кредитные организации, которые позволяют банкам более эффективно выполнять свои функции, в

частности, банковскую инфраструктуру и банковский рынок [3].

Организация банковской системы и правовое регулирование банковской деятельности осуществляется в соответствии с Конституцией РФ, законами «О Центральном банке РФ (Банке России)», «О банках и банковской деятельности» и другими федеральными законами и нормативными актами ЦБ РФ.

Кредитная организация (банк) представляет собой юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) ЦБ РФ имеет право осуществлять предусмотренные законодательством банковские операции. Она образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество и включает банки и небанковские организации [3].

Банк кредитная организация, имеет исключительное право осуществлять следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств юридических и физических лиц, их размещение от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности, а также ведение банковских счетов юридических и физических лиц. Банк может осуществлять также другие банковские операции и сделки. Обязательным условием банк, как юридическое лицо, получившее от ЦБ РФ лицензию на осуществление банковских операций, имеет право использовать в своем наименовании слова «банк» и «кредитная организация» или иным способом указывать на то, что оно правомочно осуществлять банковские операции [3].

Центральный банк Российской Федерации (Банк России), является главным банком страны, эмиссионный центр Российской Федерации, орган денежно-кредитного регулирования, банковского регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций, проведения валютной политики страны, государственного валютного регулирования и валютного контроля, координации, регулирования и лицензирования расчётных, в том числе клиринговых систем, а так же осуществляет контроль за деятельностью кредитных организаций и имеет право:

1. Давать рекомендации руководству банков о возможных путях ликвидации недостатков;
2. Предъявлять требования учредителям банка о принятии мер по устранению

нарушений в определенные сроки, включая замену руководителей банка;

3. Направлять в банк (филиал) своего представителя для выяснения причин имеющихся недостатков и для разработки предложений для их устранения;

4. Назначать временную администрацию по управлению банком (филиалом) на период, необходимый для его финансового оздоровления или выполнения предписаний Центрального Банка РФ;

5. Вносить на рассмотрение Совета директоров Центрального Банка Российской Федерации предложения о введении ограничений на проведение банковских операций;

6. Предъявлять требования к головному банку о регистрации или ликвидации филиала с сообщением об этом Департаменту банковского надзора и территориальному главному управлению по месту нахождения головного банка;

7. Ставить вопрос о реорганизации или ликвидации банка;

8. Устанавливать обязательные нормы, контролировать их выполнение, проводить инспекционные проверки деятельности банков на местах, а также применять к банкам санкции, вплоть до отзыва лицензии [3].

В зависимости от состава и количества выполняемых операций различают банки специализированные (инвестиционные, инновационные, сберегательные, ипотечные и др.) и универсальные коммерческие банки, осуществляющие широкий круг различных банковских операций. Кроме того, с учетом зоны (объектов) обслуживания коммерческие банки могут быть отраслевыми, муниципальными, региональными, межрегиональными. Отдельные банки имеют свои представительства и филиалы за рубежом.

Кредитные организации имеют право заключать между собой договоры для решения совместных задач, вступать в союзы для защиты и представления интересов своих членов, создавать холдинги, координация их деятельности, развития межрегиональных и международных связей, удовлетворение научных, информационных и профессиональных интересов, выработки рекомендаций по осуществлению банковской деятельности и решению иных совместных задач кредитных организаций. Они регистрируются как некоммерческие организации и в месячный срок уведомляют ЦБ РФ о своем создании [4].

Современный банк, специализируется на приобретении прибыли и представляет собой предприятие организации доходного оборота ссудных капиталов. Банк выполняет следующие основные функции:

- аккумулирует (привлекает) временно свободные денежные средства;
- участвует в денежном обороте;
- посредничает в осуществлении платежей;
- посредничество в кредите;
- создание кредитных средств обращения;
- посредничество на фондовом рынке (в операциях с ценными бумагами).

Банковская система включает: действующие банки, кредитные учреждения, организации выполняющие некоторые банковские операции, обеспечивающие деятельность банков и кредитных учреждений (расчетно-кассовые центры, фирмы по аудиту банков и т.д.).

Банковская система является основной составной частью кредитной системы, которая входит в экономическую систему страны. Таким образом, банковская система активно взаимодействует с другими звеньями общественно хозяйственного механизма: бюджетной системой, налоговой системой, системой ценообразования [4].

В настоящее время в России действует двухуровневая банковская система. В нее входят Центральный банк Российской Федерации (Банк России) и кредитные организации, к которым относятся коммерческие банки и небанковские кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков [4].

Современная кредитная двухуровневая система практически сформирована:

- уровень Центральный банк Российской Федерации;
- уровень коммерческие банки и другие финансово-кредитные учреждения, осуществляющие отдельные банковские операции.

Таким образом, кредитная система включает банк России, банки, филиалы и представительства иностранных банков, небанковские кредитные организации, союзы и ассоциации кредитных организаций, банковские группы и холдинги.

ЦБ РФ является главным банком государства. ЦБ РФ – экономически самостоятельное учреждение. Он независим от распорядительных и исполнительных органов власти. Он

осуществляет свои расходы за счет собственных доходов. Основными целями деятельности ЦБ РФ являются защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе и его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам; развитие и укрепление банковской системы, обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов. ЦБ РФ разрабатывает и проводит единую государственную денежную политику, направленную на обеспечение устойчивости рубля; монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение, устанавливает правила осуществления расчетов, проведения банковских операций, надзор за их деятельностью; осуществляет валютный контроль и др. функции.

Второй уровень банковской системы представлен, прежде всего, широкой сетью коммерческих банков. Обеспечивающих кредитно-расчетное обслуживание субъектов хозяйственной жизни. Наряду с коммерческими банками функционируют так же специальные банки. К ним относятся ипотечные банки, кредитующие под залог недвижимости; земельные банки, занимающиеся кредитованием под залог земельных участков, инвестиционные, осуществляющие операции по выпуску и размещению ценных корпоративных бумаг. Система специальных банков в силу несовершенства и отсутствия необходимой законодательной базы только начинает складываться [4].

В настоящее время конкуренция в банковском деле выходит на международный уровень. На российский финансовый рынок выходят иностранные банки путем открытия их филиалов и представительств, создание банков с участием иностранного капитала.

Создание финансового рынка означает принципиальное изменение роли кредитных институтов в управлении народного хозяйства и повышения роли кредита в системе экономических отношений.

Стоит отметить, что благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли. Создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений.

Кредит стимулирует развитие производительных сил и ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно-технического прогресса. Так государство, регулируя

доступ заемщиков, предоставляя правительственные гарантии и льготы, ориентирует банки на преимущественные кредитования тех предприятий и отраслей, деятельность которых соответствует задачам осуществления общенациональных программ, социально-экономического развития [4].

Заключение

Пройдя период становления, российские коммерческие банки, превратились в мощные финансовые структуры и стали играть важную роль в сложных процессах преобразования общества и экономики. Заметно выросли капиталы банков, создана серьезная материальная база, внедрены международные технологии и стандарты, подготовлены квалифицированные специалисты. Значительные капиталы, активное участие в приватизации наиболее перспективных предприятий и секторов экономики, разнообразная коммерческая и инвестиционная деятельность, тесное взаимодействие с различными структурами власти, и это далеко не полный перечень факторов, преобразившихся своим влиянием сравнительно молодых российских банков на экономическую жизнь страны. Банковская система РФ преобразовалась в менеджменте, в кредитной политике, в работе с персоналом и т.д. и на сегодняшний день банковская система способна и готова являться неотъемлемым элементом современной экономической системы.

Литература

1. Белоглазова Г. Н. Роль российской банковской системы в корпоративном управлении. 2000 г.
2. Букато В. И., Львов Ю. И. Банки и банковские операции в России», 2004.
3. Бункина М. К. Деньги. Банки. Валюта, 2004.
4. Лаврушина О. И. Деньги, кредит, банки, 2003.
5. Осадчий В. В. Многофакторная модель в коммерческой финансовой системе [Текст] / В.В. Осадчий // Журнал прикладных исследований. – 2021. – Т. 3. – № 3. – С. 12-16.
6. Осадчий В. В. Сложный процент в инвестировании, как восьмое чудо света [Текст] // Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – №3. – С. 100-105.
7. Осадчий В. В. Методология и принципы распределения активов [Текст] // Журнал прикладных исследований. – 2021. – №6-2. – С. 128-132.

RAKHMATULIN Shamil Rifkatovich
manager, Professional Institute of Management, Russia, Moscow

BANKING SYSTEM IN RUSSIA

Abstract. *The banking system currently requires study and is one of the pressing issues of the Russian economy. Many modern businessmen have devoted themselves to the topic of studying and analyzing the functioning of banks in Russia, in order to create the best conditions for their successful work. The role of the banking system is very important. If the banking system actively participates in the growth of investment activity, this will create the basis for long-term high economic growth in the formation of the state's financial system. Therefore, an important task in Russia is to organize a sustainable, flexible and efficient banking infrastructure. The formation of a modern domestic banking system is determined by the practice of foreign banks in developed countries. In addition, it helps to bring the domestic banking structure closer to international standards and bring Russian banks to the global level. Currently, the activities of banking institutions are very diverse, their true essence is uncertain. Today, banks are engaged in various types of transactions. In addition to organizing money circulation and credit relations, insurance operations, purchase and sale of securities, intermediary transactions and property management, and financing of the national economy are carried out through them. Credit institutions keep statistics, participate in discussions of national economic programs, act as consultants, and have their own subsidiary enterprises.*

Keywords: *banking system, loans, credit system.*

РАХМАТУЛИН Шамиль Рифкатович

менеджер, Профессиональный институт управления, Россия, г. Москва

РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ

Аннотация. Актуальность исследования обусловлена тем, что несмотря на многочисленные научные статьи авторов в области риск-менеджмента или управления рисками, отечественная наука управления организациями не выработала единой методологии в интересах практической реализации. «Разрыв» теории и практики сегодня «проявляет» проблемы, требующие своего решения, актуализирует проблему практической реализации риск-ориентированного подхода в деятельности отечественных организаций, как фактора обеспечения конкурентоспособности отечественных организаций в современных условиях их деятельности. Целью данной статьи является рассмотрение проблем, связанным с определением содержания риск-ориентированного подхода в деятельности организаций.

Ключевые слова: риск-ориентированный подход, конкурентоспособность, методы оценки риска, проблемы внедрения риск-ориентированного подхода.

Хотя слово «риск» часто кажется негативным, в управлении его необязательно воспринимают как нежелательную ситуацию. Риск приносит неопределенность, которая может дать как отрицательные, так и положительные результаты. Например, компания вкладывает большие деньги в молодой стартап. Этот риск может принести как огромную прибыль, так и большие убытки.

Риск-менеджмент – поиск возможных рисков и построение стратегии развития компании или проекта с учетом потенциальной опасности.

Нельзя обозначать риск-менеджмент как управление рисками, финансовый менеджмент, как управление финансами и т.д. Службы риск-менеджмента представляют собой аналитические структуры, профессионально занимающиеся изучением вероятности возникновения рисков в деятельности организаций и формирующие предложения для руководства по принятию конкретных мер их недопущения. Необходимость создания специализированных служб обусловлена тем фактом, что в условиях динамично меняющихся рыночных условий, условий конкуренции в деятельности организаций возрастает число и разнообразие рисков, которые в короткое время нужно выявить и своевременно принять меры по снижению негативных ситуаций в случае их наступления.

В российских организациях риск-менеджмент пока еще не является обязательным элементом управления, хотя исследователи приходят к выводу о необходимости управлять

рисками. При этом сегодня уже на законодательном уровне ряду организаций предписывается внедрять в свою практическую деятельность риск-ориентированный подход.

Риск-менеджмент не избавляет компанию от всех рисков. Во-первых, это невозможно: они встречаются везде и на любом этапе работы. Во-вторых, избегая рисков, бизнес не может развиваться. Он отказывается от всех возможностей, потому что боится неудачи.

Поэтому риск-менеджеры не просто ликвидируют риски, а управляют ими: минимизируют негативные последствия, предлагают компромиссные решения, ищут способы использовать их в пользу компании, а иногда даже предлагают просто принять риски и не пытаться предотвратить.

В монографии «Методология риск-ориентированного контроля и контроллинга эффективности бизнеса» Н.А. Казаков и Е.И. Ефремов выражают точку зрения, что риск-ориентированный подход касается лишь системы контроля и оценки деятельности организаций, осуществляемой посредством «оценки определенной системой количественных показателей» [1]. В связи с отсутствием такой системы они подчеркивают необходимость рассмотрения «методических аспектов риск-ориентированного внутреннего контроля» [1].

Это лишь один из многих подходов и отсутствует четкое определение риск-ориентированного подхода как научной категории. Исследователи обобщают, что отсутствие риск-ориентированного подхода в системе контроля

и оценки деятельности организаций может привести к низкому качеству предоставляемых услуг, неуправляемым ценам, увеличенной опасности для населения и другим негативным последствиям [2]. Так, В.М. Румянцева считает, что «ввиду того, что эволюция риск-менеджмента предполагает его интеграцию в процесс управления, а учетная политика, расширяя свои границы, должна являться инструментом корпоративного управления, соответственно, учетная политика должна иметь в основе своего формирования именно риск-ориентированный подход» [3].

Как отмечает специалист в области принятия управленческих решений и психологии менеджмента А.В. Карпов, «несмотря на огромное количество исследований по данному вопросу, до сих пор отсутствует целостная и обобщающая характеристика» деятельности [4].

Вследствие этого можно полагать, что существует ряд частных подходов к рассмотрению деятельности, которые требуют своего научного обоснования или отказа от них.

Управление рисками необходимо компании не только, чтобы справляться с чрезвычайными ситуациями или принимать опасные вызовы. Оно обеспечивает стабильность и безопасность в целом. Ежедневно риск-менеджеры занимаются анализом и профилактикой даже мелких рисков, а также выполняют рутинные задачи для защиты бизнеса.

В процессе работы риск-менеджеры собирают и анализируют большое количество данных о разных сферах деятельности компании и внешних факторах, влияющих на нее. Это позволяет вовремя заметить сложности и скорректировать бизнес-стратегию.

Например, компания передавала задачи по созданию рекламных материалов фрилансерам, потому что содержать штат специалистов для неё выходило дороже. В результате реклама часто выходила с задержкой, так как специалисты на аутсорсе срывали сроки или пропадали. Хотя такие погрешности никому не казались особенно важными, риск-менеджеры оценили реальный ущерб.

Оказалось, что в долгосрочной перспективе компания может потерять серьезную часть потенциальной выручки и доверие партнеров. Благодаря тщательному анализу выяснилось, что такие потери потребуют большего бюджета, чем содержание штата специалистов.

Необходимо констатировать, что в настоящее время уже принят ряд законодательных

актов, обязывающих организации реализовывать рискориентированный подход в своей деятельности. Так, например, Федеральный закон № 246-ФЗ от 13.07.2015 года «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» был дополнен статьей, в которой риск-ориентированный подход определяется методом организации и осуществления государственного контроля (надзора), в целях оптимального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов» [5]. Таким образом, можно считать, что сущность риск-ориентированного подхода в действующем законодательстве связана с выбором интенсивности (формы, продолжительности, периодичности) проведения проверок в зависимости от степени потенциальной опасности (вредности) деятельности контролируемого субъекта или объекта [6].

Однако стоит отметить, что анализ и оценка рисков носят субъективный характер, во многом зависят от различий, даже в национальных культурах и менталитете людей разных стран.

Поэтому исследование рисков помогает адаптироваться к современности и подготовить компанию к возможным сложностям в будущем. Такой подход, основанный на данных, считается наиболее эффективным в управлении бизнесом в нынешней реальности.

Так, компания Netflix в 2005 году создала специальное устройство для скачивания фильмов. Несмотря на потраченные на это средства, она вовремя заметила нового конкурента – YouTube, который работал с помощью потоковой передачи данных. Это значит, что сервис не требовал скачивания, а предлагал посмотреть видео сразу. Компания рассчитала все будущие риски, что помогло ей принять верное решение. Готовый продукт не выпустили на рынок, а вместо него через два года создали новый – так появился самый известный в мире стриминговый сервис.

Факторов, которые ставят компанию в положение неопределенности, очень много. Их по-разному классифицируют и называют. Так, по классификации Д. Рамсфелда риски делят на четыре категории:

1. «Известные известные» – риски известны и измеряемы.
2. «Известные неизвестные» – риски известны, но их сложно измерить.

3. «Неизвестные неизвестные» – риски неизвестны и поэтому ими невозможно управлять.

4. «Неизвестные известные» – риски известны, но их переоценивают, недооценивают или умышленно ими манипулируют.

Кроме этого, риски разделяют на внешние и внутренние, а также на контролируемые и неконтролируемые. Контролируемые – это те, на которые компания может повлиять. Например, риск того, что работники испортят партию товара. Неконтролируемые – это факторы, которые не зависят от компании. Например, риск экономического кризиса.

Чтобы взять риски под контроль, можно выделить пять основных этапов. Этот процесс начинается, прежде всего, с самого выявления рисков, после чего следует их анализ, определение наиболее приоритетных рисков и разработка стратегии на их основе. Но остановимся подробнее на каждом этапе управления рисками.

Этап 1. Определение или идентификация рисков

Поскольку бизнес подвержен большому количеству различных рисков, их принято классифицировать так:

- юридические и финансовые риски, которые также можно назвать комплаенс-рисками. Они связаны с нарушением законов, договоров или принятых стандартов, что может привести к финансовой ответственности, повлечь штрафы и другие санкции.

- регуляторные риски. Эта разновидность рисков подразумевает несоблюдение внешних или внутренних норм, касающихся любых аспектов деятельности.

- рыночные риски. Подразумевают влияние внешних факторов, возникающих в результате изменения конъюнктуры рынка, например, колебания цен и курса валют.

- операционные риски. Так называют риск убытка в результате ошибочных внутренних процессов и сбоя систем, деструктивных действий сотрудников или внешних событий, например, мошенничества.

- экологические или природные риски. Это вероятность возникновения отрицательных изменений в окружающей среде или неблагоприятных последствий этих изменений. Такие риски могут быть вызваны чрезвычайными ситуациями природного, антропогенного и техногенного характера.

Для того чтобы определить наиболее вероятные риски, необходимо ответить на ключевые вопросы, а именно:

1. Как обстоят дела с официальной документацией компании? Возможно, недавно появлялись новые или исправленные правовые акты, к которым необходимо подготовиться.

2. Каковы результаты последних аудитов, маркетинговых исследований, страховых отчетов?

3. Какие события негативно повлияли на компанию в прошлом? С какими рисками вы уже сталкивались? Иными словами, проанализируйте предыдущий негативный опыт, связанный с угрозами, но не забывайте и о позитивном опыте преодоления трудностей.

4. Какие риски наиболее вероятны в нынешней ситуации?

Этап 2. Анализ выявленных рисков

Как только риск идентифицирован, необходимо его проанализировать. Для этого нужно определить масштаб выявленной угрозы и его последствия для бизнеса. Кроме того, важно понять, как этот риск появился, каковы его причины и способы устранения.

Если на первом этапе удалось выявить сразу несколько рисков (как зачастую и случается), следует определить приоритет каждого из них. Это определяется уровнем влияния одного конкретного риска на бизнес в целом и отдельные его процессы. Ведь чем больше аспектов бизнеса подвергается риску, тем выше эта угроза для всей компании. Например, для промышленного предприятия наиболее значимыми будут именно экологические или природные риски, которые могут возникнуть в результате негативного воздействия на окружающую среду. А для торговли наибольшее значение имеют бюджетные риски, ведь если не уложиться в определенный финансовый план и превысить затраты, потребуются дополнительные средства, что в итоге может привести к значительному сокращению бюджетов, нежелательным кредитам или даже банкротству.

Факторы, которые компании учитывают при определении приоритетов рисков, включают:

- потенциальные финансовые потери;
- потерянное или потраченное на устранение время;
- наличие ресурсов и инструментов для управления риском в дальнейшем.

Именно этот этап помогает компаниям получить необходимую информацию для

разработки мер реагирования на наиболее частые опасности.

Этап 3. Оценка рисков

Оценка рисков – это процесс не только идентификации возможных видов риска, но и оценки условий их возникновения и определения влияния на бизнес. Существует два типа оценки рисков: качественный и количественный.

Большинство рисков не поддается количественной оценке и измеряется только с точки зрения качества. Например, риск изменения климата, который является угрозой для многих предприятий. Так, качественная оценка – это анализ особенностей проявления и влияния возможных рисков с точки зрения специалистов.

В то же время количественная оценка риска заключается в численном определении размеров отдельных угроз. Количественный анализ более точный, но применяется в основном для сложных проектов. Чаще всего с помощью количественных оценок анализируют риски, связанные с финансами, поскольку здесь фигурируют преимущественно цифры – будь то прибыль, процентные ставки, показатели эффективности и т.д.

Количественные оценки рисков значительно легче автоматизировать. Также они считаются более объективными, нежели качественные оценки. При этом важно понимать, что качественная оценка часто сопровождает количественную. Они могут использоваться как по отдельности, так и вместе, в зависимости от располагаемого времени, бюджета и особенностей бизнеса.

Этап 4. Снижение рисков и обеспечение безопасности

После всех пройденных этапов – выявления рисков, их анализа и оценки – пришло время действовать. Каждый риск должен быть устранен или минимизирован, насколько это возможно. То есть на данном этапе внедряются конкретные решения, планируются и проводятся мероприятия, с помощью которых можно ликвидировать возможные потери.

Следует начинать с наиболее опасных рисков. Для наглядности следует создать план по устранению или смягчению последствий риска, в котором нужно подробно описать все шаги, необходимые для снижения опасности. Для этого можно связаться с экспертами в той области, к которой относится риск.

Есть несколько основных стратегий для управления рисками:

1. Полное исключение.

Эта стратегия предполагает абсолютный отказ от опасных действий, чтобы снизить вероятности потерь до нуля. Наиболее целесообразно использовать такую стратегию, если риск имеет потенциально большое влияние на весь бизнес, например, может его обанкротить или разрушить. Однако в данном случае важно грамотно определить возможные опасности, ведь некоторые риски вполне могут оправдать себя и даже поспособствовать повышению прибыли компании.

2. Предотвращение и контроль.

В таком случае необходимо исключить случайные риски и минимизировать возможный убыток, если угроза вдруг осуществится. Например, чтобы не допустить утечки данных, компании необходимо установить соответствующее ПО и обеспечить кибербезопасность.

3. Страхование.

Когда случается то, чего компания опасалась, руководство получает компенсацию. То есть наступающий по определенной причине ущерб будет возмещен. Например, страхование профессиональной ответственности относится к способу избежать личных рисков для каждого специалиста. А если специалисты работают на опасном производстве, то следует позаботиться о здоровье и застраховать собственную жизнь.

Этап 5. Мониторинг и оценка результатов

Далее необходимо следить как за эффективностью выбранной антикризисной стратегии, так и за возникновением новых рисков. Ведь в процессе деятельности компании регулярно возникают новые опасности и угрозы, поэтому их необходимо постоянно контролировать.

При наступлении очередного кризисного момента важно оценить, насколько эффективным оказалось ранее принятое решение. Возможно, следует выбрать другую стратегию или скорректировать текущую. Для того чтобы понять, как действовать дальше, необходимо вести отчетность, то есть документировать, анализировать и обсуждать с коллегами информацию о результатах внедрения методов риск-менеджмента.

Также важно помнить, что все этапы управления рисками связаны и зависят друг от друга, а также от особенностей самого бизнеса и рынка. Поэтому их нужно рассматривать в

контексте целой компании и применять, ориентируясь на имеющийся опыт.

Для того чтобы максимально точно и объективно определить все факторы, влияющие на бизнес и создающие риски, есть несколько наиболее эффективных методик. Вот некоторые из них:

1. Составление карты рисков.

Карта рисков – это инструмент для иллюстрации качественного и количественного анализа опасностей и угроз предприятия, то есть их наглядное отображение. Такая модель показывает все риски, присущие компании, визуализирует вероятность их возникновения и общую оценку рисков, а также демонстрирует меры реагирования и предотвращения опасностей.

На такой карте риски оцениваются с помощью следующих понятий: значимость – вероятность – причины. То есть каждый вероятный риск необходимо классифицировать в интервале от «наименее вероятного с наименьшим воздействием до наиболее вероятного с наибольшим воздействием». Эти данные могут оцениваться в процентах или баллах, а значимость, то есть последствия рисков, может быть выражена и в денежных средствах.

2. SWOT-анализ.

Аббревиатура расшифровывается как strengths (достоинства), weaknesses (недостатки), opportunities (возможности) и threats (угрозы). В процессе измерения эффективности работы компании SWOT-анализ поможет выявить сильные стороны (то, что дает компании преимущество и отличает от конкурентов), слабые стороны и уязвимости, внешние обстоятельства и внешние угрозы (это и будут различные риски, проблемы и кризисы, которые подстерегают бизнес).

3. Метод «дерева решений»

Это один из наиболее популярных способов принятия решений в условиях неопределенности. Дерево решений является графическим методом и позволяет наглядно соотнести между собой все элементы принятия решения, а также их последствия, условия и факторы внешней среды воздействия. Начинается построение дерева решений с наиболее раннего, первичного решения, после разрабатываются возможные результаты и последствия каждого из действий. То есть процесс работы представляет собой определенное «повышение ставок», или градацию рисков. Далее, исходя из полученной информации, вновь принимается

решение – и так до тех пор, пока последствия всех решений не будут определены, а риски минимизированы.

4. Диаграмма Парето

Система ученого Парето – упорядоченная нисходящая гистограмма, которая отражает соотношение разных факторов производства. Она заключается в том, что из всего множества причин, порождающих те или иные последствия, диаграмма Парето позволяет выделить самые главные, то есть те, чье влияние оказывается наиболее существенным.

После того как риски проанализированы, а их последствия сведены к минимуму, можно дополнительно воспользоваться техникой планирования для того, чтобы избежать наиболее опасных рисков в будущем. Она называется «Колесо фьючерсов» и представляет собой инструмент, который используется для определения прямых и косвенных результатов определенной стратегии, события или принятого решения. Колесо фьючерсов основано на методе мозгового штурма и предполагает, прежде всего, выявление последствий любого принятого решения путем коллективного поиска.

Организации, реализующие риск-ориентированный подход должны быть «вооружены» научными методиками его реализации.

Данная сложная и трудоемкая работа при реализации риск-ориентированного подхода, как эффективного подхода, требующая специальной профессиональной подготовки.

Заключение

Управление рисками является неотъемлемой частью ведения бизнеса. По мере развития современной бизнес-среды компании должны постоянно оценивать и пересматривать риски и собственное отношение к ним. Но прежде всего следует осознать, что именно от допускаемых рисков и угроз зависит прибыльность и успешность предприятия. А наличие надежной системы управления может помочь организациям идентифицировать риски и подготовиться к решению возникших проблем заранее. Так, именно управление рисками позволяет обеспечить необходимый баланс между риском и безопасностью, что позволяет не отказываться от возможностей и в то же время сводить к минимуму негативные последствия.

Основываясь на результатах проведенного анализа, можно считать, что риск-ориентированный подход предполагает системную и профессиональную работу в организациях специалистов (служб) риск-менеджмента.

Эмпирические данные свидетельствуют о том, что в период трансформации к рыночной экономике российские предприятия часто уступали иностранным конкурентам в конкурентной борьбе. Данная динамика во многом может быть объяснена отсутствием квалифицированных специалистов, способных достаточно точно оценивать риски в долгосрочной перспективе. Таким образом, риск-ориентированный подход является важным фактором обеспечения конкурентоспособности отечественных организаций с позиции принципов риск-менеджмента [7].

Литература

1. Казакова Н. А., Ефремова Е. И. Методология риск-ориентированного подхода контроля и контроллинга эффективности бизнеса: монография. 2-е изд., испр. и доп. Москва: ИНФА-М, 2021. 234 с.
2. Риск-ориентированный подход: что это и для чего нужен. URL:

<https://blogkadrovika.ru/risk-orientirovannyj-podhod-cto-eto-i-dlya-chego-nuzhen/>.

3. Румянцева В. М. Риск-ориентированный подход как основа формирования корпоративной учетной политики // Учет, анализ, аудит. 2018. Т. 5. № 4. С. 120-130.
4. Карпов А. В. Психология менеджмента: учебное пособие. М.: Гардарики, 2007. 584 с.
5. Осадчий В. В. Многофакторная модель в коммерческой финансовой системе [Текст] / В.В. Осадчий // Журнал прикладных исследований. – 2021. – Т. 3. – № 3. – С. 12-16.
6. Осадчий В. В. Сложный процент в инвестировании, как восьмое чудо света [Текст] // Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – №3. – С. 100-105.
7. Осадчий В. В. Методология и принципы распределения активов [Текст] // Журнал прикладных исследований. – 2021. – №6-2. – С. 128-132.

RAKHMATULIN Shamil Rifkatovich

manager, Professional Institute of Management, Russia, Moscow

RISK-BASED APPROACH AS A FACTOR OF ENSURING COMPETITIVENESS OF COMPANIES

Abstract. *The relevance of the study is due to the fact that despite numerous scientific articles by the authors in the field of risk management or risk management, the domestic science of organization management has not developed a unified methodology in the interests of practical implementation. The “gap” between theory and practice today “reveals” problems that require solutions, and actualizes the problem of the practical implementation of a risk-based approach in the activities of domestic organizations, as a factor in ensuring the competitiveness of domestic organizations in the modern conditions of their activities. The purpose of this article is to consider the problems associated with determining the content of a risk-based approach in the activities of organizations.*

Keywords: *risk-based approach, competitiveness, risk assessment methods, problems of implementing a risk-based approach.*

РАХМАТУЛИН Шамиль Рифкатович

менеджер, Профессиональный институт управления, Россия, г. Москва

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

***Аннотация.** В современном мире производства и торговли, на рынке потребителей организациям все труднее выжить в одиночку и преуспеть в ожесточенной конкурентной борьбе. Современная концепция маркетинга, маркетинг взаимоотношений, учитывает интересы всех, заинтересованных в ее деятельности потребителей, поставщиков, оптовых и розничных торговцев, а также конкурентов, государственных и общественных организаций на основе установления с ними долгосрочных взаимовыгодных партнерских отношений. Задачами маркетинга взаимоотношений является выявлять и устанавливать, поддерживать и укреплять, а при необходимости и прекращать, взаимоотношения с клиентами и другими лицами, заинтересованными в работе компании с прибылью – так, чтобы достигались цели всех вовлеченных в них сторон; и осуществлялось это посредством взаимного обмена обещаниями и их выполнения.*

***Ключевые слова:** маркетинг взаимоотношений, клиенты, поставщики, конкуренты.*

Основная часть

В маркетинге взаимоотношений приоритетом считается не захват абстрактного потребителя и не манипулирование потребителем в интересах краткосрочной выгоды, а сосредоточивание всех возможных усилий на том, что можно сделать для потребителя, чтобы обеспечить его удовлетворенность. Цель маркетинга взаимоотношений – относиться к потребителю как к уважаемому партнеру, где ценится компанией, выявлять его потребности и добиваться от него лояльности посредством качественного внимательного обслуживания. В современном мире приветствуются следующие условия: переход к рынку покупателя, гораздо более осведомленного о рыночной конъюнктуре, причем в мировом масштабе; необходимо появление на рынке все большего количества недифференцированных продуктов и услуг; услуги, оказываемые компанией потребителю, часто оказываются более важными и приемлемыми, чем сам продукт [1].

Главная предпосылка появления маркетинга взаимоотношений является развитие сферы услуг. Важными характеристиками услуг традиционно считаются неосвязаемость, неразделимость, переменчивость, несохраняемость и несобственность. И хотя различаются продукты и услуги, все большее количество авторов подвергают сомнению факт, что между продуктом и услугой можно провести четкую границу. Помимо сферы услуг, «обслуживание» в маркетинге проявляется в словосочетании «обслуживание потребителя»,

подразумевающее, что в результате контакта между продавцом и покупателем возникает дополнительная ценность, выгода от поддержки отношений. С этой точки зрения, маркетинг взаимоотношений рассматривает две важные параллели: «индустрия сервиса» и «обслуживание потребителей». Концепция взаимоотношений составляется из конкретных взаимодействий между клиентами и сотрудниками фирмы, которые особенно удовлетворяют или не удовлетворяют клиентов. Ориентир держится на обслуживании и подталкивает к необходимости акцентирования к развитию и совершенствованию ценности взаимоотношений [1].

Если обратиться к авторам работ по маркетингу взаимоотношений, можно заметить как наглядно представляют выгоды, используя понятие «жизненный цикл взаимоотношений с клиентом», или «цепочки прибыли».

Маркетинг взаимоотношений, ориентирован на: достижение стратегических интересов и целей предприятия; содержание существующих потребителей, а не на привлечение новых; развитие долгосрочных отношений, создают добавленную стоимость отношений сотрудничества; согласование всех бизнес-процессов компании с обеспечением ценности для потребителей (технология, управление, коммуникации и др.); ведения диалога с потребителями [2].

Следует считать целью маркетинга взаимоотношений является высокий уровень удовлетворения потребностей клиентов в течение

длительного периода, посредством предоставления клиентам долгосрочных ценностей. При этом считается, что потребитель удовлетворен взаимоотношениями с организацией и ее продуктом, тем более вероятно, что он станет сторонником организации [2].

Маркетинг взаимоотношений следует исключительно на проведении продуктов по четким стандартам, но и на индивидуальное взаимодействие с клиентами. В рамках маркетинга отношений строятся взаимовыгодные отношения не только с покупателями, но и маркетинговыми партнерами компании; персоналом компании.

Качеством обслуживания в представлении клиента является утвердительная оценка клиентом обслуживания, о котором он судит по ряду эпизодов в предоставляемых услугах с общепринятыми или собственными стандартами [3].

Удовлетворенность клиента – логическая и эмоциональная оценка потребителем уровня обслуживания или оценка товара, основанная на его личном опыте, который он приобрел во время всех эпизодов его взаимоотношений с поставщиком [3].

Связь поставщика и клиента базируется видимых типов связей: юридические, экономические, технологические, географические, временные, социальные, культурные, идеологические, познавательные и психологические.

Прочность взаимоотношений измеряется как покупательским поведением, так и коммуникационным, которая основывается на признании потребителя этому поставщику, указывает на более прочные взаимоотношения [3].

Критическими эпизодами обслуживания, которые имеют решающее значение для продолжения взаимоотношений, является тогда, когда ценности, которыми обмениваются стороны, составляют относительно нелестную оценку.

Долгосрочность взаимоотношений – это время, в течение которого длится взаимоотношения [3].

Доход от взаимоотношений – общая выручка, полученная от взаимоотношений с клиентом в течение финансового года.

Прибыльность взаимоотношений – это доход от взаимоотношений за вычетом затрат на взаимоотношения.

Затраты на взаимоотношения – это общие затраты, понесенные для обеспечения

взаимоотношений с клиентом в течение финансового года [3].

Таким образом, анализируя все составляющие, указанные выше при сотрудничестве между поставщиком и клиентом, просчитываются все стороны деятельности, а также прибыль и отдачу от взаимоотношений с потребителями, компания должна решать, насколько взаимоотношения приемлемы и стоит ли их продолжать или отказаться [4].

В маркетинге взаимоотношений важную роль играет персонал, ориентированный на потребителя. Кроме того, используются важные инструменты традиционного маркетинга, например, почтовая рассылка рекламы и персональные продажи, направленные на создание интереса среди потенциальных покупателей. При наличии хороших отношений между продавцом и покупателем не только выгодная цена, но и обмен информацией, совместное развитие новых предложений продавца и долгосрочные контакты удерживают их вместе. Конкурентное преимущество продавца базируется не на низкой цене, а на достойном качестве продукта, отличном обслуживании и удобства процесса получения товара или услуги.

Следует отметить, что инструментами маркетинга отношений могут быть все основные средства продвижения, такие как реклама, связи с общественностью, прямой маркетинг, стимулирование сбыта, личная продажа. Кроме того, для успешного взаимодействия необходимо стимулирование сбыта [4].

Для успешного ведения маркетинга взаимоотношений необходимо соблюдение некоторых условий:

- проведение и/или реализация продуктов, предполагающие высокое привлечения потребителя в процесс принятия решения о покупке;
- высокая ценность потребителей для компании в долгосрочной перспективе;
- высокая стабильность деятельности предприятия;
- прямой контакт между предприятием и конечным потребителем [5].

Каждая компания, оценив наличие данных условий, а также проведя анализ своих сильных и слабых сторон в сравнении с конкурентами и состояния рынка, должно выбрать свою концепцию транзакционного маркетинга или маркетинга взаимоотношений, иначе будут непродуктивно использоваться ограниченные

ресурсы предприятия, а расходы на маркетинг станут необоснованно высокими [5].

Заключение

Клиенто-ориентированный подход, который характеризуется ориентацией на удержание потребителей, индивидуальными коммуникациями и сотрудничеством, который основывается на отношениях, а не на продукте, предполагает использование в управлении маркетингом концепции маркетинга взаимоотношений.

Многие авторы работ по маркетингу взаимоотношений делают выводы, что область преимущественного применения маркетинга отношений является удержание существующих потребителей, долгосрочная маркетинговая стратегия, ведение диалога с потребителем [5].

Литература

1. Багиев Г. Л. Маркетинг (учебник для вузов ред. Г. Л. Багиева). 2012 г.
2. Третьяк О. А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления (учебник ред. О. А. Третьяк). 2005 г.
3. Лосев С. В. Управление отношениями с клиентами. 2006 г.
4. Мартышев А. В. Маркетинг отношений (учебное пособие, ред. А. В. Мартышев), 2005 г.
5. Осадчий В. В. Многофакторная модель в коммерческой финансовой системе [Текст] / В.В. Осадчий // Журнал прикладных исследований. – 2021. – Т. 3. – № 3. – С. 12-16.
6. Осадчий В. В. Сложный процент в инвестировании, как восьмое чудо света [Текст] // Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – №3. – С. 100-105.
7. Осадчий В. В. Методология и принципы распределения активов [Текст] // Журнал прикладных исследований. – 2021. – №6-2. – С. 128-132.

RAKHMATULIN Shamil Rifkatovich

manager, Professional Institute of Management, Russia, Moscow

ESSENCE AND FEATURES OF RELATIONSHIP MARKETING

Abstract. *In the modern world of production and trade, in the consumer market, it is increasingly difficult for organizations to survive alone and succeed in fierce competition. The modern concept of marketing, relationship marketing, takes into account the interests of all consumers, suppliers, wholesalers and retailers interested in its activities, as well as competitors, government and public organizations on the basis of establishing long-term mutually beneficial partnerships with them. The objectives of relationship marketing are to identify and establish, maintain and strengthen, and, if necessary, terminate relationships with customers and other parties interested in the company's profitability - so that the goals of all parties involved are achieved; and this was accomplished through the mutual exchange of promises and their fulfillment.*

Keywords: *relationship marketing, clients, suppliers, competitors.*

РАХМАТУЛИН Шамиль Рифкатович

менеджер, Профессиональный институт управления, Россия, г. Москва

ЭВОЛЮЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация. *Малый бизнес – виды корпораций, партнерств или индивидуальных предпринимателей, которые имеют небольшое количество сотрудников и / или меньший годовой доход, чем обычный бизнес или корпорация. Предприятия определяются как «малые» с точки зрения возможности подать заявку на государственную поддержку и получить право на льготную налоговую политику. Малые предприятия – предпринимательская деятельность в относительно небольших масштабах (некрупных фирм), которые можно классифицировать по другим методам, таким как годовая выручка, поставки, продажи, активы, годовой валовой, чистый доход, чистая прибыль, численность сотрудников является одним из наиболее широко используемых показателей. Более широкое определение этому понятию можно дать следующим образом: «малый бизнес – это система экономически обособленных малых и средних предприятий, ориентированных на рынок, формирующих структуру и объем производства под воздействием покупательского спроса на товары и услуги, административно не зависящих от государственных и иных учреждений». Предпринимательство (предпринимательская деятельность, бизнес) – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от владения имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. На малое предпринимательство на протяжении всего его существования возлагаются различные социально-экономические задачи и именно малый бизнес является основой социально-экономических преобразований. Так как благополучие современного государства, в целом зависит от уровня развития малого бизнеса и является достаточно значимым для большого числа экономически активного населения.*

Ключевые слова: *предпринимательство, малое предпринимательство, история предпринимательства, предпринимательство России, роль малого предпринимательства.*

Основная часть

Развитие малого предпринимательства в нашей стране в формах артелей и кооперативов началось еще в 1900 г., а к 1917 г. уже можно было насчитать примерно 50 тыс. действующих кооперативов. Такие кооперативы распространяли коллективную собственность на все стадии, начиная от закупки средств и предметов труда и заканчивая продажей выпущенной готовой продукцией. В это же время люди массово начали обучаться, посещая специальные предпринимательские курсы [2].

Что касается развития малого российского предпринимательства имеет относительно недолгую историю в рамках экономического развития страны. Малое предпринимательство существует с 1990 года в форме обществ с ограниченной ответственностью, которые становились приемниками ранее созданных кооперативов.

Начиная с 1990-х годов, малое российское предпринимательство прошло четыре основных этапа в своем развитии.

Первый этап развития приходится на конец 1980-х годов, когда огромные льготы всех

видов (в том числе за счет средств госбюджета) произошло быстрое накопление капиталов. Также наладилось производство дефицитных в то время товаров и услуг широкого потребления, развитие розничной торговли, общественного питания и прочее [2].

Этот этап развития показал, что отрицательным моментом развития малого предпринимательства можно считать отсутствие законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность. Отсутствие законодательных мер заставило многих кооператоров самостоятельно защищать и отстаивать свои интересы, выступать перед чиновниками страны как с экранов телевизоров и через различные средства массовой информации, так и публично перед всем народом на площадях. Таким образом, активная агитация приводила людей к так называемому сплочению, интеграции и объединению ряда предпринимателей по интересам. В результате сформировались отраслевые предприятия, в том числе и малого бизнеса в области сельского хозяйства, наукоемких отраслей и торговой деятельности.

К тому времени, в 1990 году был создан Российский союз совместного предпринимательства, а уже через год создали Аграрный союз [3].

Второй этап имел экстенсивный тип экономического развития. Так, развитие малого предпринимательства началось приблизительно в 1991-1992 годах в сопровождении либерализации цен. Такому развитию предпринимательства поспособствовала массовая приватизация государственного имущества, в том числе и малых предприятий (различных государственных учреждений) и отмена монополии внешней торговли. После 1993 года происходит определенный подъем развития малого бизнеса, частного сектора экономики [3].

В то время впервые начинает создаваться правовая основа предпринимательской деятельности. В первый раз формируется правовая основа предпринимательства и принимаются законодательные акты, с помощью которых регулируется работа малых предприятий. Так, после 1993 года также стали приниматься законы, регулирующие деятельность малых предприятий – Гражданский кодекс, «О некоммерческих организациях», было принято постановление Совета министров Правительства Российской Федерации «О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации» и другие. В 1991-1994 годах число малых предприятий выросло с 267 до 897 тысяч, что увеличило численность занятости на 3,4 миллионов человек (с 5,4 до 8,8 миллионов человек) [4].

Также были определены организационно-правовые нормы, критерии малых предприятий, в том числе аспекты государственной поддержки малого предпринимательства, вопросы налогообложения и многое другое. 12 мая 1995 года Государственной Думой был принят федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Данный закон направлен на реализацию установленного Конституцией Российской Федерации права граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности, установленного Конституцией Российской Федерации [3].

14 мая 1995 года был принят федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Данный закон определял признаки субъекта малого предпринимательства и

инфраструктуру поддержки и развития малых предприятий. В этот же период окончательно определились организационно-правовые нормы, критерии малых компаний, включая аспекты поддержки малого бизнеса со стороны государства. В 1996 г. уже насчитывалось 1040 тысяч малых предприятий. В тот период образовавшееся количество малых предприятий являлось максимальным [4].

Третий этап развития малого предпринимательства начался приблизительно в 1996-1997 годах и продлился вплоть до 2003 года. С 1998 года начало появляться новое законодательство, стали ужесточаться требования касающиеся создания, осуществления и развития действия предприятий малого бизнеса. Отныне при регистрации необходимо проходить много различных обязательных процедур и фондов (Пенсионный фонд, Социальное страхование, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и другое), именно поэтому в этот период наблюдается сокращение числа малых предприятий. Это было связано с резким снижением доходности самостоятельной предпринимательской деятельности. Налоги стали отнимать до 80 % легального дохода предпринимателей. В итоге в 1990-е годы число малых фирм резко сократилось до 840 тысяч. Из-за финансового кризиса почти половина фирм ушли с легального рынка в тень. В 2002-2003 годах наблюдается рост числа малых предприятий, и соответственно увеличение их доли в валовом внутреннем продукте на 1,8 % (с 9,6 до 10,4 %). Это позволило увеличить, прежде всего, занятость населения страны с 7,23 до 7,78 миллионов человек, то есть создать 550 тысяч рабочих мест [4].

С 2003 года российский малый бизнес начал качественно новый виток развития – начался четвертый этап, который продолжается по нынешний год.

Таким образом, история российского предпринимательства за достаточно короткий срок своего существования прошла все стадии эволюционного развития. В результате этого успели сформироваться определенные капиталы, которые и способствовали непосредственному расширению инвестиционных вложений во все сферы народного хозяйства.

Все эти 4 этапа отражают тот факт, развитие малого предпринимательства в РФ в нашем государстве после нескольких лет реформирования становится самостоятельным и важнейшим сектором национальной экономики [3].

Сегодня государство пытается разрешить все возникшие вопросы с организацией малого бизнеса. Так, всеми способами пытается упростить процесс создания и регистрации малых фирм, уменьшает число бюрократических процедур. Вся политика государства в сегодняшнее время направлена на то, чтобы происходило расширение, поддержка и развитие малого предпринимательства [2].

Так, сейчас рассматривается вопрос развития сети малых предприятий в программе де-монополизации народного хозяйства страны. Данный вопрос является одним из самых главных в экономике страны. Здесь предусмотрено как принудительное, так и инициативное разукрупнение монопольных производств:

- выделение малых и средних коллективов из состава крупных предприятий;
- создание небольших дочерних предприятий по инициативе крупных предприятий.
- выделение самостоятельных производственно-хозяйственных блоков из состава крупных предприятий.

В настоящее время выделен ряд причин, которые тормозят развитие малого предпринимательства в России:

- сложная экономическая и финансовая обстановка в стране;
- слабая правовая защищенность предпринимателей;
- низкий уровень правовых и экономических знаний самих предпринимателей;
- негативное отношение к предпринимателям части населения;
- спад производства;
- слабые действия государственной поддержки в сфере малого бизнеса;
- снижение покупательной способности населения на массовую продукцию в связи с кризисной обстановкой в стране);
- плохая деловая этика, как в бизнесе, так в государственном секторе [3].

Государственная политика в отношении малого предпринимательства находится под сильным наблюдением и защитой со стороны государства. Создаются бюджетные возможности, рассматривается идеология предпринимательства, причем последняя нередко определяет степень поддержки малых предприятий со стороны власти.

Поддержка малого бизнеса представляет собой создание государственными и муниципальными органами власти социально-экономических, правовых, организационных

условий и стимулов его эффективного и устойчивого развития. Поддержка обеспечивается вложением в этот сектор экономики материальных и финансовых ресурсов, предоставлением предприятиям малого бизнеса льготных условий финансирования [2].

Заключение

Развитие малых предприятий влияет, прежде всего, на экономический рост в целом, ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами надлежащего качества, то есть данный вид предпринимательства решает многие актуальные экономические, социальные и другие виды проблем любого государства.

Малое предпринимательство в системе экономических и социальных отношений большинства государств выполняет важнейшие функции. К таким функциям относится, например, такие как: инновационность, поддержание нормальной конкурентной среды, создание дополнительных рабочих мест для населения (одно из важнейших преимуществ, так как чем больше создается малых предприятий, тем быстрее идет сокращение безработицы в стране), противодействие монополизму, а также расширение потребительского спроса и повышение профессиональной активности. Поскольку малый бизнес создает дополнительные рабочие места населению, то это значит, что именно малые предприятия способны помочь решению важнейшей проблемы инфляции, что является огромным преимуществом, «плюсом» для дальнейшего своего существования и развития.

Литература

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь, 2003 г.
2. Корельский В. Ф., Гаврилов Р. В. Биржевой словарь, 2000 г.
3. Осадчий В. В. Многофакторная модель в коммерческой финансовой системе [Текст] / В.В. Осадчий // Журнал прикладных исследований. – 2021. – Т. 3. – № 3. – С. 12-16.
4. Осадчий В. В. Сложный процент в инвестировании, как восьмое чудо света [Текст] // Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – №3. – С. 100-105.
5. Осадчий В. В. Методология и принципы распределения активов [Текст] // Журнал прикладных исследований. – 2021. – №6-2. – С. 128-132.

RAKHMATULIN Shamil Rifkatovich
manager, Professional Institute of Management, Russia, Moscow

EVOLUTION OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Abstract. *Small Business – types of corporations, partnerships, or sole proprietorships that have a small number of employees and/or less annual income than a regular business or corporation. Businesses are defined as "small" in terms of their ability to apply for government support and qualify for preferential tax policies. Small enterprises are business activities on a relatively small scale (non-large firms) that can be classified by other methods such as annual revenue, supplies, sales, assets, annual gross, net income, net profit, number of employees is one of the most widely used indicators. A broader definition of this concept can be given as follows: "small business is a system of economically isolated small and medium-sized enterprises oriented to the market, forming the structure and volume of production under the influence of consumer demand for goods and services, administratively independent of government and other institutions". Entrepreneurship (entrepreneurial activity, business) is an independent activity carried out at one's own risk, aimed at systematically obtaining profit from owning property, selling goods, performing work or providing services. Throughout its existence, small businesses are assigned various socio-economic tasks, and it is small business that is the basis of socio-economic transformations. Thus the well-being of a modern state generally depends on the level of development of small businesses and is quite significant for a large number of the economically active population.*

Keywords: *entrepreneurship, small business, history of entrepreneurship, Russian entrepreneurship, the role of small business.*

САФОНОВА Екатерина Олеговна

магистрантка, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации – Оренбургский филиал, Россия, г. Оренбург

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация.** Статья посвящена анализу особенностей организации контрактной системы Российской Федерации на региональном уровне (на примере Оренбургской области). Рассмотрен механизм осуществления государственных закупок региональными и муниципальными заказчиками Оренбургской области посредством их взаимодействия с уполномоченным учреждением при использовании региональной автоматизированной информационной системы, выявлены основные проблемы практической реализации системы государственного заказа.*

***Ключевые слова:** контрактная система, государственные закупки, уполномоченный орган, региональная информационная система в сфере закупок.*

Сформированная в настоящее время в Российской Федерации контрактная система закупок товаров, работ услуг является одним из наиболее эффективных инструментов регулирования государством экономической сферы деятельности современного общества. Находясь также в тесной взаимосвязи с политической и социальной областями государственного управления, контрактная система становится все более четким и отлаженным механизмом по освоению бюджетных средств, реализуя приоритетные направления государственного регулирования в области образования, здравоохранения, строительства, социального обеспечения, транспорта и т. д.

Главными нормативными правовыми актами, регулирующими современную контрактную систему России, являются Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе) и Федеральный закон от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», а основным инструментом их реализации – официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС), который представляет собой совокупность информации всей сферы государственных закупок России (<https://zakupki.gov.ru>).

Вместе с тем процесс осуществления государственных закупок реализуется не только

посредством федерального законодательства, он представляет собой систему сложного взаимодействия государственных и муниципальных органов управления на уровнях субъектов Российской Федерации, каждый из которых осуществляет свое правовое регулирование контрактной системы посредством разработки локальных нормативных актов, а также внедрения самостоятельных механизмов их реализации.

Оренбургская область сегодня представляет собой один из наиболее политически стабильных и динамически развивающихся регионов России. К основным составляющим устойчивого экономического развития региона можно отнести богатый природный и трудовой потенциал, выгодное экономико-географическое положение, развитость агропромышленного комплекса, наличие многоотраслевой структуры, благоприятный инвестиционный климат.

С целью дальнейшего повышения экономической эффективности региона, а также его инвестиционной привлекательности органами государственной власти Оренбургской области реализуется ряд мероприятий, в том числе и по развитию контрактной системы в сфере государственных закупок.

Основным региональным правовым актом, принятым в Оренбургской области в соответствии с частью 3 статьи 2 Закона о контрактной системе, является постановление Правительства Оренбургской области от 29 декабря 2016 года № 1010-п «О наделении государственного

казенного учреждения Оренбургской области «Центр организации закупок» полномочиями на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для заказчиков Оренбургской области и об утверждении порядка взаимодействия заказчиков Оренбургской области с государственным казенным учреждением Оренбургской области «Центр организации закупок» при осуществлении закупок товаров, работ, услуг».

В соответствии с данным постановлением государственное казенное учреждение Оренбургской области «Центр организации закупок» (далее – ГКУ «ЦОЗ») наделено функциями

и правами уполномоченного учреждения по определению поставщиков для государственных (государственных бюджетных учреждений, государственных автономных учреждений, государственных унитарных предприятий) и муниципальных (муниципальных бюджетных учреждений, муниципальных унитарных предприятий) заказчиков Оренбургской области.

Схема распределения полномочий заказчиков и уполномоченного учреждения Оренбургской области при осуществлении закупок представлена ниже (рис. 1).



Рис. 1. Схема распределения полномочий заказчиков и уполномоченного учреждения Оренбургской области при осуществлении закупок. Источник: [Составлено автором]

Однако отличительной особенностью реализации системы государственных закупок Оренбургской области является не только наличие уполномоченного учреждения, осуществляющего в рамках своих полномочий рассмотрение заявок на закупку, формирование извещений, определение своих представителей в состав комиссий, принятие решений об отмене поставщика, но и использование особого инструмента, посредством которого на практике осуществляется взаимодействие заказчиков Оренбургской области с ГКУ «ЦОЗ».

Этим инструментом выступает региональная информационная система в сфере закупок

товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд Оренбургской области (ГИС «Региональная информационная система в сфере закупок Оренбургской области»), расположенная по адресу <https://zakupki.orb.ru> в информационно-телекоммуникационной сети Интернет (рис. 2).

ГИС «Региональная информационная система в сфере закупок Оренбургской области» представляет собой автоматизированную информационную систему локального уровня, при помощи которой осуществляется взаимодействие заказчиков Оренбургской области с уполномоченным учреждением.

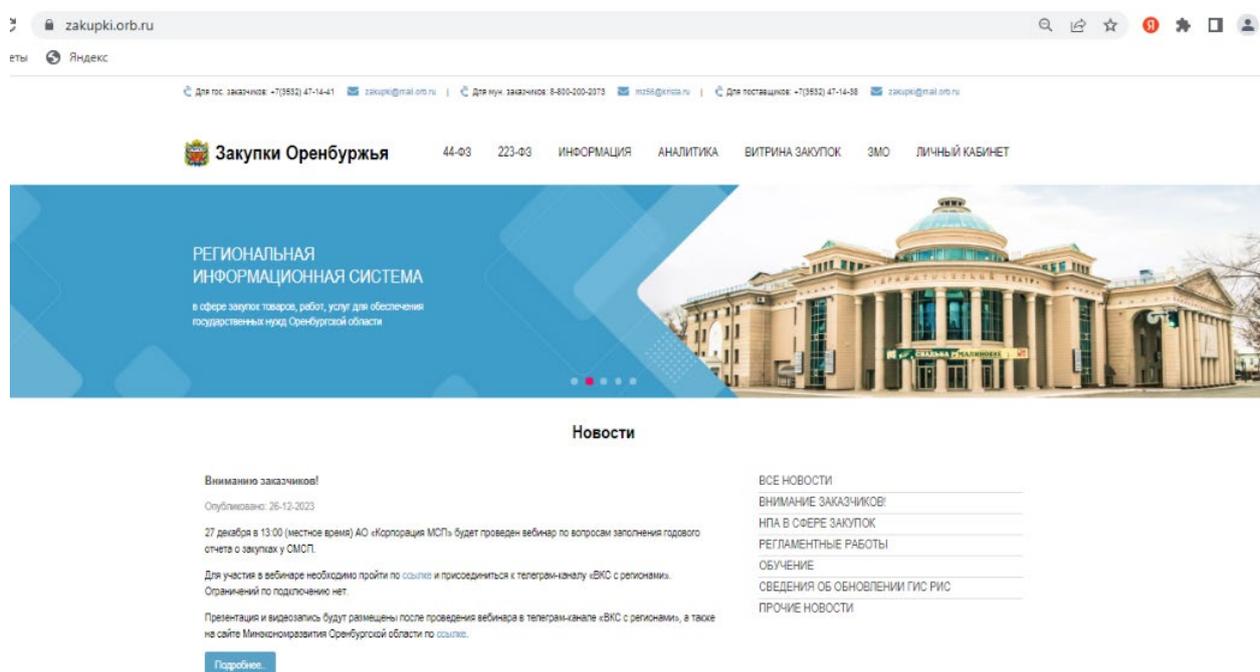


Рис. 2. Официальный сайт ГИС «Региональная информационная система в сфере закупок Оренбургской области». Источник: [сайт <https://zakupki.orb.ru>, дата обращения 04.03.2024]

Однако основной ее особенностью является непосредственная интеграция с Единой информационной системой в сфере государственных закупок.

Иными словами, заказчик формирует потребность в закупках товаров, работ, услуг, уполномоченный орган осуществляет проверку, контроль и техническое сопровождение публикации извещений, а также

непосредственную их выгрузку в Единую информационную систему.

Кроме того, ГИС «Региональная информационная система в сфере закупок Оренбургской области» позволяет проводить анализ закупочной деятельности, для чего в ее интерфейсе представлены следующие аналитические блоки (рис. 3):



Рис. 3. Система аналитики ГИС «Региональная информационная система в сфере закупок Оренбургской области». Источник: [Составлено автором]

По итогам 2022 года в ЕИС в структурированном виде размещены 2 484 плана-графика государственных заказчиков (315 шт.) и муниципальных заказчиков (2 169 шт.) Оренбургской области.

За 2022 год уполномоченным учреждением для нужд государственных заказчиков Оренбургской области размещено 17 658 извещений об осуществлении закупок с общим суммарным значением начальных (максимальных) цен контрактов, максимальным значением контрактов 52,6 млрд. руб.

Самым распространенным конкурентным способом определения поставщика является аукцион в электронной форме. Доля аукционов в электронной форме составляет 85,1% от общего количества размещённых извещений.

Через ГКУ «Центр организации закупок» В 2022 году поступило 12 903 заявки, из них: 8 345 (65%) возвращались на доработку.

По совместным закупкам в 2022 году опубликовано 489 извещений на общую сумму 1,6 млрд. руб., из которых:

- преимущественно объявлены электронные аукционы: 479 извещений на общую сумму 1,5 млрд руб.;
- основные объекты совместных закупок: медицинские изделия, лекарственные препараты и дезинфицирующие средства.

По итогам 2022 года заказчиками Оренбургской области заключено 23 462 контракта на сумму 69,5 млрд рублей.

В целях обеспечения открытости и прозрачности закупок, повышения конкуренции между участниками закупок, а также эффективного расходования бюджетных средств государственные заказчики Оренбургской области с 1 июля 2019 года осуществляют закупки в соответствии с пунктами 4, 5 части 1 статьи 93 Закона о контрактной системе в электронных магазинах Оренбургской области, с 1 сентября 2019 года к ним присоединены их

подведомственные государственные казенные и бюджетные учреждения, государственные унитарные предприятия, а с 15 февраля 2021

года закупки в электронных магазинах осуществляются и муниципальными заказчиками региона (рис. 4).

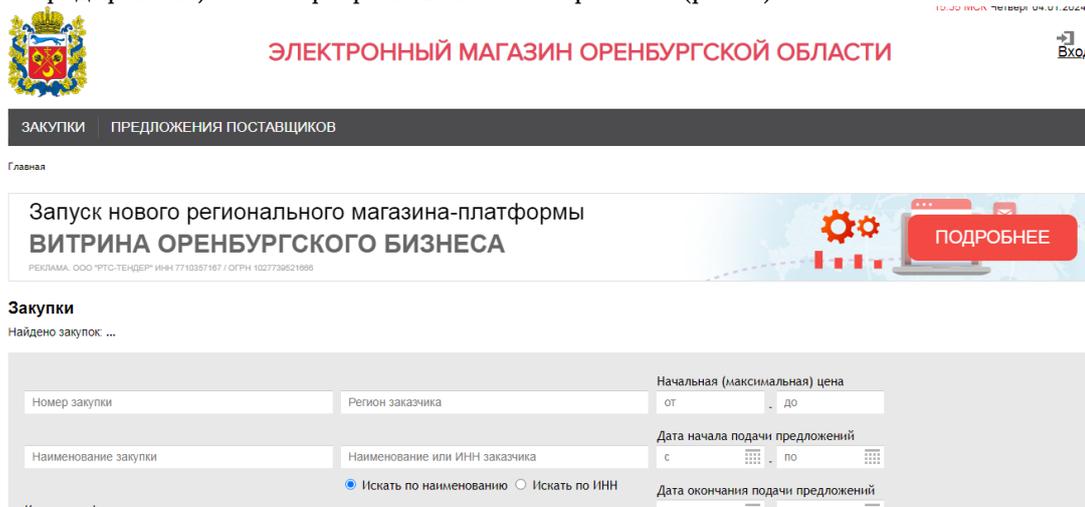


Рис. 4. Электронный магазин Оренбургской области.

Источник: [сайт <https://orb-zmo.rts-tender.ru/>, дата обращения 04.03.2024]

За период с 1 января по 31 декабря 2022 года в электронных магазинах Оренбургской области было опубликовано 22 205 закупок на общую сумму 2,8 млрд. руб., по результатам

которых было заключено 15 907 контрактов на общую сумму 2,0 млрд. руб. Экономия за данный период составила 190 млн. руб. (8,8%) (рис. 5).

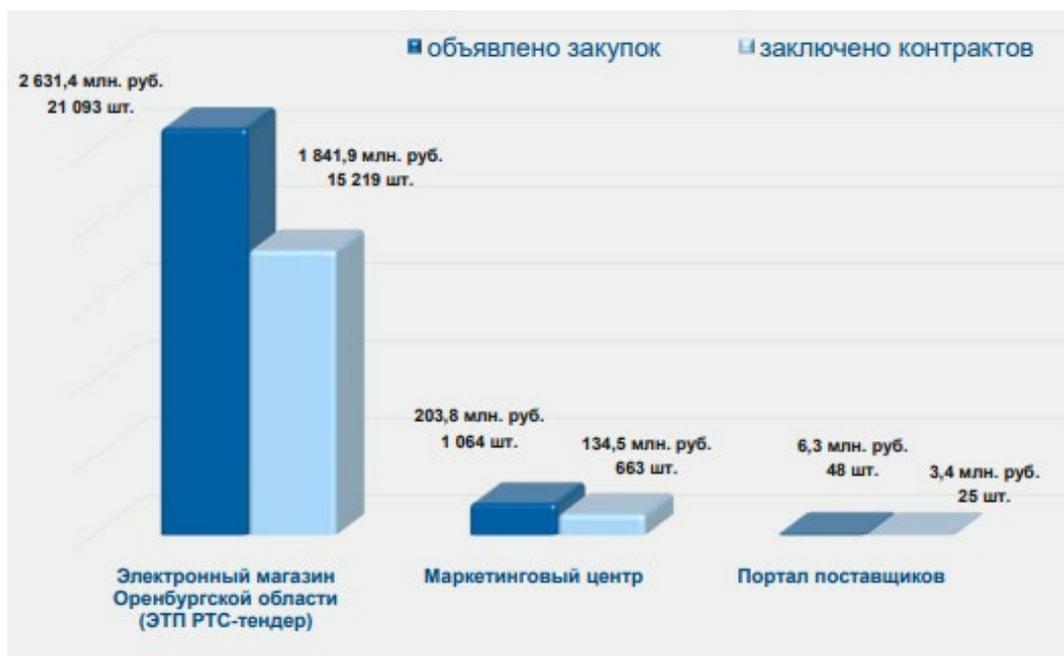


Рис. 5. Сведения о закупках, осуществленных в электронных магазинах Оренбургской области в 2022 году. Источник: Сводный аналитический отчет Минэкономразвития Оренбургской области по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров работ, услуг для обеспечения нужд Оренбургской области по итогам 2022 года

Помимо использования такого эффективного механизма осуществления государственных закупок Правительством Оренбургской области разработан ряд локальных правовых

актов, регулирующих данную сферу на региональном уровне, в том числе:

- постановление Правительства Оренбургской области от 13 февраля 2014 года № 75-п «Об органе исполнительной власти

Оренбургской области по регулированию контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд Оренбургской области»;

- постановление Правительства Оренбургской области от 9 декабря 2014 года № 940-п «Об утверждении правил осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения государственных нужд Оренбургской области»;

- постановление Правительства Оренбургской области от 30 декабря 2015 года № 1029-п «Об утверждении требований к порядку разработки и принятия правовых актов о нормировании в сфере закупок для обеспечения государственных нужд Оренбургской области, содержанию указанных актов и обеспечению их исполнения»;

- постановление Правительства Оренбургской области от 1 октября 2018 года № 640-п «О проведении совместных конкурсов или аукционов при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд Оренбургской области»;

- постановление Правительства Оренбургской области № 223-пп от 22 марта 2022 года «О случаях осуществления закупок товаров (работ, услуг) у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) и порядке их осуществления» и пр.

Таким образом, система государственных закупок Оренбургской области носит преимущественно централизованный характер, т. е. проведение основных мероприятий по осуществлению государственных закупок возложены на уполномоченный орган (ГКУ «Центр организации закупок»), в том числе и организация совместных процедур.

Однако необходимо выделить ряд проблем в системе государственных закупок Оренбургской области:

- отсутствие грамотного подхода заказчиков к планированию процесса осуществления закупок;
- необоснованно устанавливаемые дополнительные требования к участникам закупок со стороны заказчиков;
- отсутствие в действующем законодательстве четких формулировок некоторых терминов и понятий, что влечет за собой вольную их трактовку;
- недостаток высококвалифицированных кадров в сфере закупок;
- высокая вероятность коррупционной составляющей, наличие неформальных связей между заказчиками и поставщиками;
- слабый уровень контроля, низкое качество оформления института ответственности за совершенные нарушения.

Таким образом, задача совершенствования системы государственных закупок в регионах по-прежнему остается актуальной, и для ее совершенствования необходимо учитывать интересы ее непосредственных участников, а изменения не должны нести дополнительных издержек для всех элементов механизма системы.

Литература

1. Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. [Электронный ресурс] // [сайт]. – URL: сайт <https://zakupki.orb.ru> (дата обращения: 05.03.2024).
3. [Электронный ресурс] // [сайт]. – URL: orb-zmo.rts-tender.ru (дата обращения: 04.03.2024).
4. [Электронный ресурс] // [сайт]. – URL: https://mineconomy.orb.ru/upload/uf/534/x00ces tt7re9oby7zv592v1i2xzsuyf/SVODNYY_2022.pdf (дата обращения: 04.03.2024).

SAFONOVA Ekaterina Olegovna

Undergraduate student, Russian Academy of National Economy and Public Administration
under the President of the Russian Federation – Orenburg branch, Russia, Orenburg

**FEATURES OF THE ORGANIZATION OF THE CONTRACT SYSTEM
IN THE FIELD OF PUBLIC PROCUREMENT IN THE REGIONS OF RUSSIA
ON THE EXAMPLE OF THE ORENBURG REGION**

Abstract. *The article is devoted to the analysis of the peculiarities of the organization of the contract system of the Russian Federation at the regional level (using the example of the Orenburg region). The mechanism of public procurement by regional and municipal customers of the Orenburg region through their interaction with an authorized institution using a regional automated information system is considered, the main problems of practical implementation of the public procurement system are identified, the experience of other regions of Russia is considered and analyzed.*

Keywords: *contract system, public procurement, authorized body, regional procurement information system.*

СЕМЕНОВА Анастасия Витальевна

студентка, Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Научный руководитель – профессор кафедры информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета Новосибирского государственного университета экономики и управления, доктор экономических наук, профессор Плотников Виктор Сергеевич

УЧЕТ И АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ

Аннотация. Логистические затраты являются частью себестоимости готовой продукции и оказывают существенное влияние на ее цену, однако в отечественной практике учету этой группы затрат уделяется мало внимания, отсутствует системный подход к их выявлению, анализу и оптимизации.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, логистические затраты, контроллинг.

Конкурентоспособность фирмы на рынке достигается разными способами, один из них – низкие издержки, в том числе логистические. Каждый шаг по снижению расходов должен быть проанализирован в плане влияния на текущие обороты и стратегию.

Управление затратами служит средством достижения фирмой значительных экономических результатов и сводится не только к понижению затрат, а также распространяется на все элементы управления.

Управление затратами предполагает реализацию классических элементов управленческого цикла: прогнозирование и планирование, организацию, координацию и регулирование, активизацию и стимулирование выполнения, учет и анализ. Главные принципы управления затратами сформированы практикой и работают при управлении логистическими издержками.

Они сводятся к следующему:

- системному подходу к управлению затратами;
- единству методов, принятых на разных уровнях управления затратами;
- управлению затратами на всех стадиях жизненного цикла продукта – от создания до утилизации;
- сочетанию снижения затрат с высоким качеством продукции и услуг;
- оптимизации затрат;
- широкому внедрению эффективных методов снижения затрат;
- информатизации процесса управления затратами;

- повышению заинтересованности производственных подразделений системы в снижении затрат.

Организация системы учета логистических затрат – необходимая основа для поиска путей снижения издержек. В нынешних условиях это один из способов, с помощью которого фирмы обеспечивают себе конкурентное преимущество.

Логистические затраты являются частью себестоимости готовой продукции и оказывают существенное влияние на ее цену, однако в отечественной практике учету этой группы затрат признакам уделяется мало внимания, у используемых отсутствует системный подход к их виду выявлено, анализу и оптимизации.

В классификации затрат, включаемых в себестоимость продукции, логистические затраты не сгруппированы, а их отдельные компоненты учитываются на разных счетах бухгалтерского учета, что затрудняет их разделение и систематизацию.

Применяемые в настоящее время классификации затрат не позволяют структурно классифицировать логистические затраты и обеспечить их объективный учет, анализ и регулирование.

Выявление, анализ и учет логистических затрат должны быть систематическими и скоординированными. Логистические службы должны вести целевой учет для расчета логистических затрат, отслеживать их динамику, анализировать их структуру и искать пути оптимизации и снижения логистических затрат.

В нашей стране не существует нормативных актов или законов, требующих отражения учета затрат на процесс в финансовой отчетности. В создании систем учета и анализа логистических затрат заинтересованы только менеджеры по логистике, для которых эта информация является основой для принятия эффективных управленческих решений.

Анализ логистических затрат – важный элемент управления цепями поставок. Он предоставляет информацию для обоснованного планирования. Затраты анализируются как для логистической системы в целом, так и для производственных единиц, экономических элементов затрат, статей калькуляции, видов деятельности, рабочих единиц, услуг, этапов производственного процесса и других объектов учета.

Основная задача анализа логистических затрат – поиск путей их снижения. Для того чтобы определить влияние статей затрат на общую сумму издержек, необходимо сгруппировать затраты. В ходе анализа выявляются конкретные причины изменения затрат, их связь с себестоимостью и другими экономическими последствиями производства товаров и услуг.

Как правило, предметом анализа затрат по статьям затрат являются затраты на логистические услуги, предоставляемые организацией. Анализ затрат на отдельные виды услуг позволяет понять их потенциальное влияние на рентабельность и экономические результаты в целом. Например, в организации, предоставляющей транспортные услуги, анализируются рейсы, составляющие большую долю от общего объема операций, убыточные и прибыльные рейсы.

При поиске путей снижения затрат необходимо анализировать их как по элементам затрат (или статьям расходов), так и по местам. Например, сокращение эксплуатационных расходов, связанных с использованием подвижного состава, может быть осуществлено на основе того, что наиболее эффективным средством контроля эксплуатационных расходов является выбор экономически обоснованного подвижного состава. Это связано с тем, что все эксплуатационные расходы напрямую зависят от технических характеристик оборудования (например, стоимость ввода в эксплуатацию, стоимость и периодичность технического обслуживания и ремонта, стоимость конструктивных изменений и модификаций, расход

топлива и смазочных материалов, атрибутивные расходы).

Базовый уровень затрат определяется факторами, непосредственно связанными с приобретением подвижного состава: стоимость подвижного состава, транзакционные издержки, затраты на модификации и ввод в эксплуатацию. Норма амортизации определяется исходя из стоимости приобретенного оборудования.

Второй уровень включает в себя затраты, возникающие в процессе эксплуатации. Они косвенно зависят от адекватности выбора подвижного состава и методов управления, принятых в организации. Эти затраты включают ремонт и техническое обслуживание, горюче-смазочные материалы, модернизацию и переоснащение, штрафы, причитающиеся расходы, страховые взносы на случай чрезвычайных ситуаций и включаемых стохастические затраты, связанные с претензиями клиентов.

Третий уровень – определение структуры затрат на предоставляемые логистические услуги. Получается, что от решений о приобретении подвижного состава зависит общая структура затрат организации, цена услуг, экономическая эффективность и конкурентоспособность.

Среди методов, используемых для анализа логистических затрат организации, функционально-стоимостной анализ занимает особое место.

Комплексная система поддержки управления организацией (контроллинг) часто выполняет функции внутреннего контроля фирмы, управляя эффективностью работы ее подразделений и организации в целом. В отличие от аудита он сосредоточен на результатах текущей деятельности и не связан с проверкой документов или необходимостью посещения места совершения хозяйственных актов и операций.

Поэтому под комплексной системой поддержки управления организацией следует понимать область деятельности на уровне высшего руководства организации, которая включает в себя обработку данных (сбор, подготовку и передачу производственной, финансовой и другой учетной информации), планирование, ориентированное на общие цели, контроль достижения целей и процессы принятия управленческих решений.

В составе функций контроллинга можно выделить сервисную функцию, которая предоставляет информацию, необходимую для

управления и комментирующую функцию, которая предназначена для принятия решений и их координации. Информационное обслуживание контроллинга обеспечивается с помощью системы планирования, нормирования, учета и контроля, ориентированной на достижение цели, конечного результата деятельности. Информация должна содержать заданные (нормативные, плановые) и фактические данные, отклонения, выявленные средствами учета в разрезе подразделений организации. Комментирующая функция комплексной системы поддержки управления организацией заключается в использовании данных анализа отклонений,

ставок покрытия, общих результатов деятельности для принятия управленческих решений.

Литература

1. Гаджинский А.М. «Логистика»: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. ИВЦ «Маркетинг», 2002.
2. Миротин Л.Б., Ташбаев Э. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры. – М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Мищерский И.А. Анализ общих логистических затрат / И.А. Мищерский // Молодой ученый. – 2011. – № 6. Т.1. – С. 160-163.

SEMENOVA Anastasia Vitalievna

student, Novosibirsk State University of Economics and Management,
Russia, Novosibirsk

*Scientific Advisor – Professor of the Department of Information and Analytical Support and Accounting of Novosibirsk State University of Economics and Management, Doctor of Economics,
Professor Plotnikov Viktor Sergeevich*

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF LOGISTICS COSTS

Abstract. *Logistics costs are part of the cost of finished products and have a significant impact on its price, however, in domestic practice, little attention is paid to accounting for this group of expenses, there is no systematic approach to their identification, analysis and optimization.*

Keywords: *accounting, logistics costs, controlling.*



10.5281/zenodo.10790573

ЯЦЕНКО Андрей Владимировичгенеральный директор,
ООО «Горсерв Инновации»,
Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ HR-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ ДЛЯ ГИГ-ЭКОНОМИКИ: ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ

Аннотация. Несмотря на обширность междисциплинарной литературы, посвященной явлению труда на цифровых платформах, основное внимание в ней уделяется опыту корпоративных сотрудников. С ростом возможностей цифровых трудовых платформ, все большему числу руководителей, топ-менеджеров и специалистов по управлению персоналом предстоит принимать важные решения о том, использовать ли внутренний персонал и каким образом это следует сделать. Целью данной статьи выступает рассмотрение вызовов и способов преодоления проблем при процессе развития HR-технологических платформ для гиг-экономики. Для того, чтобы выполнить поставленную цель и всесторонне рассмотреть данную тему, автором исследовались научные труды, ранее проведенные компаниями опыты, а также исследовалась информация, содержащаяся в открытом доступе в сети «Интернет».

Ключевые слова: HR-технологии, HR-технологические платформы, платформы, гиг-экономика, развитие HR-технологий, цифровизация, современные технологии.

Введение

В последние годы рабочая среда претерпела значительные изменения, при этом экономика занятости сыграла ключевую роль в этой эволюции. Влияние увеличивающейся популярности независимой работы ощущается в сфере управления персоналом, и эти изменения становятся предметом обсуждения в научной среде, что в свою очередь и делает данную тему актуальной.

Литературный обзор

Экономика занятости включает в себя краткосрочные контракты, фрилансеров и

независимых работников. Этот сдвиг в структуре занятости предоставляет как вызовы, так и возможности для профессионалов в области управления персоналом. Они могут играть стратегическую роль в управлении фрилансерами и подрядчиками, создании гибкой рабочей силы, обеспечении плавного перехода к новым формам трудоустройства, использовании передового программного обеспечения для управления персоналом и адаптации методов управления персоналом для эффективного использования экономики работы по найму.



Рис. Тренды в HR

Стратегическая роль HRMs (Управление человеческими ресурсами) становится все более важной в условиях расширения экономики занятости. Некоторые стратегии, которые HR может использовать для обеспечения успеха в работе с нетрадиционными работниками:

- Четкая коммуникация: Установление прозрачных каналов связи, чтобы фрилансеры и подрядчики четко понимали свои роли, обязанности и ожидания в проекте.
- Адаптация и обучение: Разработка процесса адаптации, ориентированного на сотрудников на временной основе, с предоставлением необходимых знаний и ресурсов.
- Оценка эффективности: Внедрение справедливых и объективных методов оценки производительности, установка четких критериев и предоставление регулярной обратной связи для повышения эффективности.
- Построение отношений: Несмотря на временный характер работы, уделять внимание построению крепких отношений с сотрудниками. Регулярные обзоры, признание достижений и организация командных мероприятий могут улучшить работу и стимулировать вовлеченность.

1. Создание гибкого рабочего места

Для максимального использования потенциала масштабной экономии специалисты по управлению персоналом могут принять стратегии, обеспечивающие плавное интегрирование штатных сотрудников в организацию. Вот как

HR может способствовать созданию гибкой рабочей силы:

- Пересмотр рабочих моделей: Проанализируйте текущие рабочие процессы организации и выявите области, в которых сотрудники гибких форматов могут эффективно внести свой вклад. Разработайте гибкие должностные инструкции и роли, основанные на проектах, чтобы учесть разнообразие навыков и опыта сотрудников.
- Использование технологий: Воспользуйтесь технологическими решениями, такими как рынки талантов, платформы фрилансеров, программное обеспечение для мониторинга сотрудников, системы управления заработной платой и инструменты управления проектами, для эффективного взаимодействия и управления совместителями. Эти платформы могут оптимизировать процесс найма, улучшить коммуникацию, оценить вовлеченность и контролировать прогресс проекта.
- Поощрение сотрудничества: Способствуйте сотрудничеству между совместителями и штатными сотрудниками, создавая виртуальные пространства для обмена знаниями и совместной работы. Это можно достичь с использованием инструментов командной работы, виртуальных мозговых штурмов или каналов связи для конкретных проектов.
- Обеспечение соответствия: Отдел кадров должен постоянно следить за изменениями в трудовом законодательстве и нормативных

актах, касающихся работников гибких форматов, чтобы обеспечить соответствие. Консультируйтесь с экспертами по правовым вопросам, чтобы понимать юридические

обязательства и права, связанные с привлечением сотрудников к работе.

2. Адаптация HR-практик к экономике бизнеса: проблемы и возможности

Таблица 1

Адаптация HR-практик к экономике бизнеса: проблемы и возможности

Наименование	Общая характеристика
Планирование кадровых ресурсов	Отдел управления персоналом должен разработать стратегии кадрового планирования, учитывая гибкий график работы, доступность и обязательства по проекту. Это включает прогнозирование потребностей проекта, выявление пробелов в навыках и подбор правильного состава штатных сотрудников.
Вовлеченность персонала	Поддержание вовлеченности сотрудников и чувства принадлежности может стать сложным в условиях корпоративной экономики. Отдел управления персоналом может решить эту проблему, внедряя виртуальные мероприятия по укреплению коллектива, программы признания и укрепления корпоративной культуры, способствующей взаимоподдержке.
Удержание талантов	Рекомендуется проводить анализ сотрудников каждые 6 месяцев, оценивая их по таким критериям, как производительность, потенциал, вероятность ухода, последствия ухода, потребности в развитии, возможность подбора и сильные стороны. Эффективное удержание талантов включает в себя обзоры талантов, стратегии развития и укрепление взаимоотношений. Предложение конкурентоспособной компенсации и признание их вклада также способствуют повышению лояльности и удержанию сотрудников.

3. HR в современных условиях гиг-экономики

С появлением все более широкой популярности экономики рабочих мест, задачей рекрутеров и HR-специалистов становится эффективное привлечение, управление персоналом и оперативное смена сотрудников в рабочих коллективах. В условиях таких перемен важно также обеспечивать тщательную интеграцию новых рабочих мест в структуру крупных компаний.

Несмотря на то, что процесс найма должен быть быстрым, сами сотрудники должны быстро адаптироваться к корпоративной культуре, понимать бренд компании и взаимодействовать с коллегами в сжатые сроки. Однако HR-командам необходимо уделять внимание балансу между оперативностью и правильным выбором на рынке труда.

Ответом на это давление является видимое изменение в отрасли. Технологии управления персоналом находятся в подъеме, облачные системы, такие как Oracle, Taleo, SAP и др., растут с невероятной скоростью. С другой стороны, платформы, такие как Thumbtack и Upwork, предоставляют новые способы быстрого поиска квалифицированных сотрудников.

Эти изменения в темпах работы HR во многом обусловлены значительными усовершенствованиями в мобильных технологиях за последние годы. В мире, который становится все более мобильным и зависимым от смартфонов, люди привыкли к оперативным изменениям и мгновенным результатам. Новые мобильные инструменты позволяют сотрудникам гибкого формата управлять своей карьерой в любом месте и в любое время, и схожие инструменты предназначены для перевода HR-индустрии на мобильно-ориентированный менталитет.

4. Изменения в HR-технологиях

В свете модернизации мира управления персоналом новыми технологиями, отрасль до настоящего времени относительно медленно внедряла эти инновационные инструменты. Однако, с увеличением масштабов и важности экономики гибких форматов, HR неизбежно придется двигаться вперед, и делать это быстро.

В области HR-технологий предстоит ожидать ряда изменений в ближайшие годы:

1. Усиление автоматизации: В условиях, где скорость играет ключевую роль в экономике затрат, первоочередной задачей HR становится максимальная автоматизация

процессов. Автоматизированные процессы снижают трения и человеческие ошибки, обеспечивая более быструю доставку от пункта А к пункту Б.

2. Фокус на данных и отчетности: Большие данные уже играют важную роль, и в будущем их значение будет только увеличиваться в успешных стратегиях найма. Все более важно знать, что делает компанию успешной и где можно улучшить, и специалисты по персоналу не исключение. Для более глубокого понимания успехов и проблем в найме работодателям и поисковым фирмам потребуется

использовать возможности сбора данных и отчетности, предоставляемые платформами, такими как Scout Exchange.

3. Внедрение новых средств обучения для адаптации к рабочим задачам: Найм – не единственная сфера человеческих ресурсов, подвергающаяся изменениям. Процессы адаптации и обучения также должны адаптироваться для учета изменений. Возможности обучения, такие как Workday Learning и SAP Jam, предоставят штатным сотрудникам инструменты для более быстрого освоения новых задач.

5. Проблемы и способы их решения

Таблица 2

Проблемные аспекты и способы их разрешения

Проблемный аспект	Способ разрешения проблемы
Поддержание организационной культуры	Интеграция штатных сотрудников в бизнес, сохраняя при этом единую культуру, представляет собой сложное задание. Отдел кадров должен тщательно изучить методы интеграции штатных сотрудников, чтобы они соответствовали общей корпоративной культуре.
Обеспечение безопасности данных и конфиденциальности	В условиях расширенного использования кадровых технологий, особенно при взаимодействии с внешними подрядчиками, обеспечение безопасности данных и сохранение конфиденциальности становятся критически важными задачами.
Сбалансированный подход к затратам и качеству	Наемные работники могут снизить расходы, однако сохранение баланса между экономией средств и обеспечением высокого качества и стабильности работы остается ключевой задачей.

Заключение

Таким образом с развитием технологий программное обеспечение для управления персоналом и HR-процессы постоянно совершенствуются, интегрируя новейшие технологические тенденции для достижения более высокого уровня успешности в предпринимательстве.

В свою очередь для адаптации к динамике рынка труда необходимо внедрение HR-технологий в управление рабочей силой. Они обеспечивают компаниям эффективное управление персоналом, улучшенные средства коммуникации, автоматизированные процессы, аналитику производительности и соблюдение нормативов. Адаптация к этой изменяющейся парадигме работы требует модификации методов управления персоналом с учетом конкретных потребностей кадров при сохранении деловой культуры и соответствия нормам. В будущем кадровые технологии будут играть все более важную роль в управлении динамичной рабочей силой, воздействуя на характер работы и кадровые процедуры.

Литература

1. The gig economy is on the rise: How can HR navigate the changing landscape? [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://247hrm.com/2023/07/31/the-gig-economy-is-on-the-rise-how-can-hr-navigate-the-changing-landscape/> (дата обращения 13.02.2024).
2. HR Tech Is Booming, Thanks to the Gig Economy [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.recruiter.com/recruiting/hr-tech-is-booming-thanks-to-the-gig-economy/> (дата обращения 13.02.2024).
3. HR’s Response to the Gig Economy Revolution in 2024 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://efectio.com/en/hrs-response-to-the-gig-economy-revolution-in-2024/> (дата обращения 13.02.2024).
4. Human Resource Management and the Gig Economy: Challenges and Opportunities at the Intersection between Organizational HR Decision-Makers and Digital Labor Platforms [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/S0742->

730120210000039001/full/html (дата обращения 13.02.2024).

5. The gig economy: A digital disruption challenge for HR [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.advantageperformance.com/the-gig-economy-a-digital-disruption-challenge-for-hr/> (дата обращения 13.02.2024).

6. HR Tech and the Gig Economy: Adapting to Change [Электронный ресурс] Режим

доступа: <https://blog.jobed.ai/hr-tech-and-the-gig-economy-adapting-to-change/> (дата обращения 13.02.2024).

7. How HR Management Software Streamlines the Gig Economy? [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://uknowva.com/blogs/hr-management-software-streamlines-the-gig-economy/> (дата обращения 13.02.2024).

IATSENKO Andrei

General Director, Gorserv Innovations LLC, Russia, Moscow

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF HR TECHNOLOGY PLATFORMS FOR THE GIG ECONOMY: CHALLENGES AND SOLUTIONS

Abstract. *Despite the vastness of the interdisciplinary literature on the phenomenon of work on digital platforms, it focuses on the experience of corporate employees. With the growing capabilities of digital labor platforms, an increasing number of managers, top managers and HR specialists will have to make important decisions about whether to use internal staff and how to do it. The purpose of this article is to consider the challenges and ways to overcome problems in the process of developing HR technology platforms for the gig economy. In order to fulfill this goal and comprehensively consider this topic, the author researched scientific papers, previously conducted experiments by companies, and also studied information contained in open access on the Internet.*

Keywords: *HR-technologies, HR-technology platforms, platforms, gig economy, development of HR-technologies, digitalization, modern technologies.*

ПЕДАГОГИКА

ВЕРЕЩАК Олена

учитель начальных классов учреждения общего среднего образования, учитель-дефектолог, Центральноукраинский государственный педагогический университет имени Владимира Винниченко, Украина, г. Кропивницкий

ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ СИСТЕМА М. МОНТЕССОРИ

Аннотация. *Монтессори – метод обучения, основанный на самостоятельной деятельности ребенка и практическом обучении. Он назван в честь итальянского врача и педагога Марии Монтессори. Поскольку Мария была врачом и ученым, то рассматривала процесс образования с разных точек зрения. Она считала, что образование должно подготовить человека ко всем аспектам дальнейшей жизни и быть ориентировано на развитие всех аспектов: социального, эмоционального, познавательного. Метод Монтессори представляет собой ориентированный на ребенка образовательный подход, основанный на научных наблюдениях за детьми от рождения до совершеннолетия. В методе ребенок рассматривается как человек, который естественно стремится к знаниям и способен начать обучение в благоприятной, хорошо подготовленной учебной среде.*

Ключевые слова: *система Монтессори, методика Монтессори, материалы Монтессори, Монтессори-среда.*

Основная часть

Монтессори-педагогика – педагогическая система, которая начала развиваться в первой половине XX века в Италии. Ее создатель – Мария Монтессори, которая была выдающимся врачом, философом, психиатром и педагогом-гуманистом. Эффективность применения системы Монтессори подтверждена уже многолетней мировой практикой в работе с детьми дошкольного, младшего школьного возрастов, а также с детьми с ограниченными возможностями здоровья. Монтессори-педагогика, одна из уникальных и действенных систем обучения и воспитания маленьких детей. Такая методика была создана на основании наблюдений за детьми, за их возрастными особенностями и потребностями, получила распространение во многих странах мира (Италия, США, Голландия, Индия, Франция, Германия, Испания и др.) [2].

Главными принципами Монтессори-педагогики являются:

- применение игровой формы обучения и организация самостоятельного выполнения упражнений обучающимися;
- использование индивидуального подхода: ребенку предоставляется возможность самостоятельно выбрать задание, которое он

хочет научиться выполнять, дидактический материал и продолжительность занятий, возможность развиваться в собственном ритме;

- создание специальной развивающей среды (Монтессори-среды), в которой ребенок сможет и захочет проявить свои индивидуальные способности;

- применение Монтессори-материалов, которые позволяют ребенку самому увидеть и исправить свои ошибки;

- роль педагога состоит не в обучении, а в руководстве самостоятельной деятельностью ребенка [2].

Развивающая среда – это образовательное пространство, организованное определенным образом, в котором осуществляется развивающее обучение, где специальным образом организована среда, чтобы оказывать позитивное влияние на развитие способностей ребенка к самообучению, утверждая уверенность в себе. Мария Монтессори высказывалась о том, что «дети могут свободно самовыражаться, открывая нам таким образом свои потребности и склонности, которые остаются скрытыми или подавленными, когда отсутствует обстановка, допускающая спонтанную деятельность». Это полностью отражает сущность организации

развивающей среды в Монтессори-педагогике [3].

Так, в здании школы Монтессори, в классах стоят столы и стулья, подходящие детям по росту, которые расставлены так, что у детей есть возможность сидеть рядом друг с другом по 4-6 человек. Мебель довольно легкая, в случае необходимости ребенок может спокойно взять и поставить стол и стул так, как ему удобно. Работы детей, картины, часы и другие предметы расположены на стене на доступной детскому глазу высоте. Шкафы, в которых лежат материалы для работы, являются низкими и открытыми. Мария Монтессори считала, что школьных парт не должно быть, что это символ угнетения ребенка, так как это было явлением, типичного тогда для большей части системы образования в Италии. Ведь в начале XX века школьники часами могли сидеть в темном классе за громоздкой партой, выполняя задания учителя [3].

Поэтому все, с чем соприкасается ребенок в Монтессори-пространстве, является безопасным, легким, мобильным и удобным, соответствует физическим параметрам ребенка, дает ему возможность проявлять самостоятельность и без помощи взрослого брать те предметы, которые необходимы для обучения.

Одна из особенностей организации развивающей среды в Монтессори-пространстве состоит в ее упорядоченности, разделении на основные зоны:

- зону практической (реальной) жизни;
- сенсорную;
- математическую;
- зону языкознания;
- космическую.

Практическая зона содержит материалы «упражнений повседневной жизни», где они расположены так, чтобы дети сразу могли понимать их предназначение: для протирания окон – губка, тряпочка, ведро, стоящие на одной подставке; для мытья посуды – губка, полотенце и т.д. Помогает освоить навыки, которые пригодятся ребенку в жизни: это уход за собой, забота о других, забота об окружающей среде [4].

В сенсорной зоне присутствует материал, который позволяет ребенку концентрироваться на каком-то определенном признаке, развивать мелкую моторику, умение определять размер, различать цвета, развивать тактильные чувства, слух, обоняние. Это – цветные таблички, шершавые ткани,

геометрические тела. Развивает мелкую моторику, готовит ребенка к изучению математики и других предметов (музыки, изобразительного искусства, окружающего мира и др.).

Математические материалы учитывают сенсорные потребности ребенка и имеют тесную связь с сенсорной зоной: бусины, цветные цепочки, таблицы сложения, конструктивные треугольники, геометрический комод.

Зона языкознания, или родного языка, также строится на использовании тактильных материалов, что помогает ребенку быстрее подготовиться к чтению и письму, в ней представлены коробочки и карточки, изображающие различные предметы, рамки для штриховки, подвижный алфавит. Включает обучающие материалы для пополнения словарного запаса ребенка, обучения навыкам чтения и письма.

Космическая зона содержит материалы, связанные с развитием представлений об окружающем мире: глобусы, компасы, карты, растения, минералы, наборы для химии и физики. Занимаясь в этой зоне, ребенок знакомится с устройством окружающего мира, получает начальные знания о ботанике, географии, зоологии, истории, науке.

Дети сами выбирают зоны и материалы без принуждения или подталкивания со стороны взрослого. Ребенок может провести целый день в одной и той же зоне, если захочет [5].

Весь материал в школе по методике Монтессори располагается в определенной зоне и соответствует возрасту ребенка. Например, детям от 4 до 6 лет предоставляется большой выбор материалов, связанных с сенсорным и моторным развитием, с упражнениями повседневной жизни и с процессами, которые способствуют формированию умения считать и писать. У детей 6-9 лет обучение проходит на использовании языкового материала, который позволяет стимулировать способность чтения с пониманием и развитием языкового сознания, а также арифметического материала, который помогает освоить математические действия. При этом никакие зоны не исключаются из пространства развивающей среды ребенка, просто идет расширение той или иной зоны в соответствии с особенностями развития.

Стоит подметить, что материалы Монтессори-пространства (среды) имеют такие признаки, как привлекательный вид, выделение определенного свойства, возможность проверки ошибки. Привлекательность

необходима, чтобы материал вызывал у ребенка желание им воспользоваться при осуществлении своей деятельности. Выделение свойства у каждого материала дает ребенку возможность видеть различия и сходства в ширине, длине, количестве предметов, понимать признаки, по которым материалы различаются. Проверить ошибки – чрезвычайно важный фактор, который позволяет ребенку понимать, что он делает хорошо, а что неправильно. В случае неправильного использования материала и исправление ошибки выражается «оценкой», имеющими механический характер и звучит она как «Это не подходит» и логический «Это не соответствует тому, что я знаю». Механические рассуждения характерны для детей младшего возраста, а логические используют дети старшего возраста. Благодаря этому свойству Монтессори-материал по праву считается развивающим, так как дает детям возможность развиваться, осуществляя деятельность уникального характера.

Еще одна особенность Монтессори-пространства – это чистота, порядок и приятная обстановка, которую Мария Монтессори называла «подготовленной». Все, что есть в классе, содержится в порядке, всегда красиво, ухожено и готово к использованию. Ребенок может самостоятельно брать материал и возвращать его на место, пользоваться им столько, сколько необходимо [5].

Каждый ребенок в группе двигается в своем темпе, педагоги не сравнивают успехи детей и не создают условия для конкуренции.

Самостоятельность и свободный выбор деятельности (работы) – еще одно необходимое условие развивающей среды Монтессори-пространства. Среда устроена так, что дети учатся быть самостоятельными: берут и убирают обучающие материалы, учатся договариваться с другими детьми. Каждый ребенок сам выбирает себе занятие и принимается за работу, кто-то делает это в группе, кто-то индивидуально.

Разговоры в классе можно вести тихим голосом, передвигаться по классу спокойно, никому не мешая, старшие могут помогать младшим, младшие могут задавать вопросы старшим. Также с детьми работает педагог-наставник, который проводит индивидуальные уроки, отвечает на вопросы, следит за временем.

Дети в среде Монтессори не избавлены от необходимости следовать правилам. Но правила для них мягче: ребенка не заставляют

заниматься неинтересными ему делами, не вынуждают конкурировать с другими детьми, с уважением относятся к детским ошибкам. Главный принцип системы сформулировала еще его основательница, он звучит так: «Помоги мне сделать это самому».

Монтессори-педагог – это не лидер: он скорее проводник, помогающий детям стать самостоятельными и найти те занятия, к которым у конкретного ребенка есть способности.

Такой метод работы является взгляд Марии Монтессори на развитие ребенка, который говорит о том, что дети с самого начала своей жизни стремятся стать активными и самостоятельными: «Научите меня делать это самостоятельно».

Для системы Монтессори нет приоритетного направления для развития ребенка, дети развиваются интеллектуально, физически, эмоционально, социально.

Учебный процесс в Монтессори-пространстве происходит в рамках самостоятельного мышления и деятельности, потому что в своем развитии ребенок сам играет незаменимую роль. Организация развивающей среды дает возможность ему спонтанно действовать в подготовленной обстановке и ясно проявлять свои потребности. Роль педагога-наставника сводится к тому, что он не передает все, что знает сам, разъясняя, убеждая и описывая, а наблюдает за непринужденным выражением ребенка, за его познанием окружающего мира, рекомендует материал, отвечающий его потребностям.

Материал предлагается ребенку на основе индивидуальных уроков, после которых он самостоятельно продолжает работу и, прилагая собственные усилия, приобретает знания и навыки. Следует отметить, что если тема требует ее освоения несколькими детьми, то работа идет в небольшой группе (2-3 человека). В групповых уроках принимают участие дети, достигшие одного уровня развития в определенной области, в общих уроках участвуют все дети. Интересно, что после общего урока у детей есть возможность самостоятельно решить, стоит ли продолжить изучение темы или нет [6].

Педагогика Марии Монтессори нацелена на формирование гармоничного в социальном отношении человека, готового выполнять свои задачи в обществе. При этом обстановка, руководство и материал образовательной среды должны отвечать его потребностям в

саморазвитии. Такая форма обучения и воспитания позволяет ребенку вырасти свободным человеком, который в конечном итоге сможет внести свой вклад в создание лучшего общества.

Смысл педагогической системы Марии Монтессори заключается в том, чтобы стимулировать ребенка к саморазвитию, самообучению, самовоспитанию. Для этого особо создана развивающая среда – это то, что отличает Монтессори-педагогика от остальных педагогических систем и дает возможность взрослому помочь ребенку организовать свою деятельность, пойти собственным уникальным путем, реализовать свою природу [6].

Заключение

Методика Монтессори – нетрадиционная педагогическая система. Одна из ее особенностей состоит в сниженной роли учителя в воспитании подопечных. В Монтессори-пространстве активность ребенка значительно повышается, а активность взрослого пропорционально снижается. Роль педагога ограничивается помощью детям в достижении идеала своими руками, а не выполнением работы за ребенка, соответствуя главному педагогическому принципу Монтессори: «Помоги мне это сделать самому!». Воспитатели в Монтессори-пространстве осознанно исполняют «второстепенные

роли», только присматривают за детьми и при необходимости пресекают потенциально опасные действия. Взрослые помогают понять, как работать с незнакомыми материалами, объясняют, а после наблюдают за тем, как поступит воспитанник. Уважение ребенка – основа данной методики. Для нее также важно понимание и принятие того, что каждый малыш – уникальная личность, требующая к себе индивидуального подхода [1].

Литература

1. Орлова Д. Большая книга Монтессори. 2008.
2. Дорофеев А. Ф. Реализация идей педагогики М. Монтессори в дошкольных и школьных образовательных учреждениях ФРГ. 2003.
3. Хуторской А. В. Система Монтессори. 2016.
4. Осадчий В.В. Многофакторная модель в коммерческой финансовой системе [Текст] / В.В. Осадчий // Журнал прикладных исследований. – 2021. – Т. 3. – № 3. – С. 12-16.
5. Абалакина Т. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. Абалакина Т. В., Абрамова К. В., Агеева О. А., 2011 г.
6. Сорокина М. Г. Система М. Монтессори: Теория и практика: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. завед. 2003.

VERESHCHAK Olena

Primary school teacher of general secondary education, establishment educator for children with special needs, Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State Pedagogical University, Ukraine, Kropyvnytskyi

PEDAGOGICAL SYSTEM M. MONTESSORI

Abstract. *Montessori is a method of education based on the child's independent activity and hands-on learning. It is named after the Italian physician and teacher Maria Montessori. Since Maria was a doctor and scientist, she viewed the educational process from different points of view. She believed that education should prepare a person for all aspects of later life and be focused on the development of all aspects: social, emotional, cognitive. The Montessori method is a child-centered educational approach based on scientific observations of children from birth to adulthood. The method views the child as a person who naturally strives for knowledge and is able to begin learning in a favorable, well-prepared learning environment.*

Keywords: *Montessori system, Montessori methodology, Montessori materials, Montessori environment.*

ВЕРЕЩАК Олена

учитель начальных классов учреждения общего среднего образования, учитель-дефектолог, Центральноукраинский государственный педагогический университет имени Владимира Винниченко, Украина, г. Кропивницкий

**ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ МАРИИ МОНТЕССОРИ И ИХ ВЛИЯНИЕ
НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ СИСТЕМУ США**

Аннотация. В настоящее время в мировом образовании происходит изменение представлений о природе и целях образования. На современном этапе развития образования в мире возникает немало глобальных проблем и вопросов, касающихся модернизации содержания и методов организации учебного процесса. Это обуславливает необходимость поиска других подходов к организации учебного процесса, определения того, как обеспечить возможность саморазвития и самореализации личности. Современное общество все более остро ощущает необходимость воспитывать активного, творческого, внутренне свободного человека, который осознает свою внутреннюю ценность и уникальность и умеет жить в свободе, но в то же время ориентируется на универсальные ценности, на отношения с миром и достижениями цивилизации. Решение этой задачи требует совместных усилий психологов, педагогов, философов, социологов, методистов, а также учета отечественного и зарубежного опыта. Человеческая цивилизация накопила огромный опыт в области образования и воспитания. Глубоко изучая и рационально используя его, каждая культура и нация стремится при этом учитывать специфические условия своей страны. В настоящее время важной задачей педагогической науки является новое осмысление идей и опыта ведущих педагогов Запада и США в рамках нового педагогического мышления для того, чтобы оценить и использовать их творческий вклад в теорию и практику личностно-ориентированного образования, занимающего ведущее место в отечественной педагогике. Среди известных гуманистически ориентированных педагогических систем, признанных в мировом образовательном пространстве, являются системы Р. Штайнера, К. Роджерса, С. Френе, П. Питерсона и др. Среди них особое место занимает педагогическая система Марии Монтессори, итальянского педагога, врача, антрополога. Движение Монтессори распространено более, чем в 80-ти странах мира и прошло испытание временем. Особенно широкое распространение идеи Монтессори получили – в США, Англии, Испании, Индии, Голландии.

Ключевые слова: педагогическая система, метод М. Монтессори, развитие образования, школы Монтессори.

Основная часть

Получившая широкое распространение во многих странах Европы и Америки система М. Монтессори, стоит в ряду наиболее известных гуманистически ориентированных теорий и привлекает идеей свободного воспитания. Педагоги-новаторы считали важным условием инновационных технологий в системе образования, где обучение происходит на природосообразном, культуросообразном, личностно-ориентированном типе обучения [2].

Так, по мнению М. Монтессори, необходимо дать ребенку самостоятельность и независимость. Ребенок должен уметь пользоваться свободой в процессе обучения, развивая свои индивидуальные природные способности.

Методика М. Монтессори направлена на уважение к личности ребенка. Именно личность ребенка ставится в центр учебно-воспитательного процесса. «Важно, чтобы школа допускала свободные естественные проявления в ребенке, – пишет Монтессори, – это ее главная реформа». Это является главным условием методики Монтессори, переход от авторитарного к гуманистическому подходу в образовании. По мнению Монтессори, понукание и посягательство на свободу ребенка, приводит к тому, что ребенок теряет уверенность в себе, перестает быть личностью, впадает в полную зависимость от взрослых. Свобода ребенка в образовании стимулирует его интерес к учебе и творческую активность, поэтому задача

воспитателя состоит в том, чтобы научить детей работать самостоятельно по принципу «Помоги мне это сделать самому» (тезис М. Монтессори). «Образование – это не продукт деятельности учителя, это естественный процесс, происходящий в человеческом разуме спонтанно, – пишет М. Монтессори. – Ему не способствуют школьные правила безмолвия, неподвижности, однородности занятий. Образование приходит только в условиях взаимодействия ребенка с окружающей средой, Учитель должен не просто представлять теоретический материал, а помочь ребенку организовать свою деятельность, найти свой уникальный путь, реализовать свою природу».

По мнению Монтессори, только при устранении принуждения и власти учителя над учеником, может развиваться целостной личности ребенка, а учеба способствует повышению качества образования и делает процесс обучения свободным, реалистичным. Важным моментом в философии Марии Монтессори является наблюдение учителя за ребенком во время его работы, быть ему помощником, а не наставником [2].

Воспитание детей организована так, ребенок в работе с образовательными материалами сам осознает, верны ли его действия. Для этого Монтессори созданы дидактические материалы, в каждом виде которого заложен единственный правильный ответ. Монтессори верила, что, владея определенными умениями, ребенок сможет свободно и независимо чувствовать себя и ориентироваться в окружающей среде. Монтессори утверждала, что процесс повторения и самоконтроля способствует овладению глубокими знаниями и их систематизированном использовании в будущем.

Работы Марии Монтессори завоевали уважение и восхищение среди ее друзей, единомышленников, учеников и последователей. Ее система существует почти целый век и до сих пор привлекает к себе внимание педагогической, родительской и научной общественности.

Очень высокую оценку педагогических взглядов Монтессори дают американские исследователи Э. Стэндинг, Н. Рэмбуш, Р. Крамер и другие и выделяют следующие моменты педагогической деятельности Монтессори [3]:

1. Ребенок, который находится в центре педагогического процесса, творит самого себя

в силу особенностей индивидуального развития, то есть, ребенок как цель, субъект педагогического процесса.

2. Подготовленная среда, наиболее благоприятная для развития ребенка, отвечающая его потребностям, то есть, средство и условие воспитания и развития ребенка.

3. Квалифицированный учитель, являющийся посредником между ребенком и средой, уважающий свободу личности ребенка, то есть учитель как часть среды и субъект педагогического процесса, обеспечивающий положительный образовательно-воспитательный результат.

Великие педагоги Э. Стэндинг, Р. Крамер, Н. Рэмбуш считают целью системы Монтессори формирование духовно развитой личности ребенка, продвижение его по пути к свободе, независимости и придерживаются мнения о том, что целью системы Монтессори является формирование полноценной личности ребенка, удовлетворение всех его потребностей, предоставление ему свободы в деятельности, воспитание чувства независимости [4].

Одним из основных принципов развития ребенка Монтессори считала, что наличие у него сознания, способного принимать всю информацию из окружающей среды через наблюдение, принятие и распознавание множества образов, действий и взаимоотношений. Американский педагог Э. Стэндинг, добавляет к упомянутой характеристике тот факт, что данная способность осуществляется «на бессознательном уровне, и благодаря ей ребенок аккумулирует те материалы, на базе которых в будущем выстроит свою сознательную жизнь» [5]. Именно эта способность дает ребенку возможность адаптироваться после рождения к любому языку, обычаям, идеологии, условиям окружающей среды.

Вывод приходит сам по себе, что основным принципом развития ребенка – способность ребенка к восприятию и усвоению множества образов, действий и взаимоотношений из окружающей среды на бессознательном уровне в возрасте от 0 до 3 лет. Таким образом формируется фундамент для построения будущей сознательной жизни и обеспечивается адаптация ребенка к условиям окружающей среды [5].

Американский педагог-исследователь И. Стэндинг выделяет следующие положения системы Марии Монтессори:

1. Наличие разницы между ребенком и взрослым.

2. Ребенок находится в постоянной трансформации организма, в то время как взрослый уже достиг определенных норм в своем развитии.

Д. Тернер выделил четыре принципа развития ребенка:

1. Ребенок в стадии становления имеет специфические характеристики.

2. Развитие является иерархичным и разворачивается через серию ступеней.

3. Ребенок отличен от взрослого в цели, темпе и ритме, умственном развитии и потребностях.

4. Механизм развития одновременно является как генетическим, так и конструктивным. Ребенок от природы нацелен на реализацию как физических, так и психических потенциалов через деятельность и взаимодействие со средой [4].

В системе образования США на современном этапе широко используется педагогическая методика М. Монтессори.

Основными организациями являются Международная Монтессори Ассоциация, Американское общество Монтессори и Национальный Центр Образования Монтессори. Эти организации обеспечивают свои филиалы и подготовительные центры более, чем 50 видами образовательных программ, книгами и Монтессори-материалами [5].

Обучение по программам, предоставленным Американским обществом Монтессори, финансируются Аккредитационным Советом по детскому образованию (ACCESS). Указанные организации публикуют различные периодические издания, освещающие образование по системе Монтессори: «Жизнь Монтессори», «Репортер» и другие. Ежегодно получают аккредитацию от 400 до 700 школ Монтессори. Наиболее популярна система Монтессори у детей от 3 до 5 лет (с детьми этого возраста Монтессори начинала свою деятельность). В последнее время открыто много новых школ, где получают образование по системе Монтессори дети более старшего возраста [6].

Стоит отметить тот факт, что система Монтессори получает распространение не только в частных, но и в государственных школах. Практически в 100 округах США в школах вводятся элементы системы Монтессори.

Американские педагоги отмечают высокую положительную оценку детям, обучающимся или оканчивающим школу Монтессори.

Бывший секретарь американского образования Вильям Бенетт отмечает, что в настоящее время многие современные традиционные школы заменяют реальное образование телевизионными программами, которые как известно не могут вложить свою душу в сердце ребенка, как это делают истинные учителя. По мнению В. Бенетта, во многих традиционных школах, дети не чувствуют себя в безопасности, многие испытывают чувство страха, депрессии, не обладают способностью самоконтроля. Все эти эмоциональные расстройства напрямую связаны с невысокой способностью детей к обучению. В традиционных школах ребенок часто обвиняет учителя или нелюбимые предметы в свое оправдание по поводу неуспешной учебы.

Напротив, в школах Монтессори обучение построено таким образом, что учитель максимально снижает риск угрожающих уроку ситуаций. Это не означает, что педагоги избегают любых видов тестов, домашних заданий, которые не нравятся детям. Наоборот, в детях развивают способность не бояться критики или собственных провалов. Если у ребенка не получается в первый раз какое-то задание, он возвращается к этому виду деятельности и работает еще какое-то время [2].

Родители детей, обучающихся в частных школах Монтессори, наблюдают, большой прогресс в обучении детей, их адаптации в современном мире. Сами родители в большей степени вовлечены в образовательный процесс, в отличие от государственных школ.

Результаты исследования американских ученых и педагогов показывают, что педагогика М. Монтессори призвана служить полной реализации человеческого потенциала, а понятие образование – это не просто передача знаний, его основной целью должно являться оказание необходимой помощи в развитии человеческой личности [6].

Заключение

Свой педагогический метод Монтессори называла «методом научной педагогики», который основывается на активном наблюдении и корнями уходящий в естественные науки.

Американские педагоги считают, что методика Монтессори универсальна в применении.

В течение одного поколения она была успешно применена к детям в самых различных странах.

Школьный опыт работы по методу Монтессори показал, что предоставленный ребенку максимум свободы позволяет ему достигнуть знаний на уровень выше, чем в школах традиционного типа. То есть при устранении принуждения и системы наказаний, достигается более высокая дисциплина. Дисциплина исходит от ребенка, а не от учителя.

Методика М. Монтессори позволяет учителю иметь дело с каждым ребенком индивидуально по каждому предмету, направляя его таким образом в соответствии с его индивидуальными требованиями. Каждый ребенок работает в своем темпе. Более того, система предоставляет бесконечные возможности для взаимопомощи детей. Так как ребенок работает по собственному выбору, без конкуренции и принуждения, ему не грозит опасность перенапряжения, чувство неполноценности и т.п., что может быть подсознательной причиной психических расстройств.

Зародившись в XIX веке, система Марии Монтессори и в настоящее время успешно применяется в мировой практике. На основе изученных педагогами материалов по данной системе в США, можно утверждать, что существуют два направления работы. Первое направление представляет Международная Ассоциация Монтессори (AMI), которая считает, что система Монтессори должна быть перенесена в американскую культуру в чистом виде, т.е. полностью соответствовать принципам педагогики Монтессори. Второе направление представляет Американское Общество Монтессори (AMS), которое выступает за необходимость внесения изменений в педагогику

Монтессори с учетом американских культурных традиций, т.е. ее адаптацию в американский социокультурный контекст.

На современном этапе выявлены тенденции развития образования Монтессори в американских школах. Возрастает интерес к данной педагогической системе, обусловленный ее высокими образовательными возможностями. Наблюдается положительная реакция американской общественности на реализацию идей Монтессори в педагогической практике. Определены отличительные характеристики частных и государственных школ Монтессори, отмечена высокая оценка детям, обучающимся по системе Монтессори [7].

Литература

1. Аболин Л.М. Психологические механизмы эмоциональной устойчивости человека. 1987.
2. Александрович Э. Новая педагогика (Метод Монтессори). 1913.
3. Осадчий В.В. Многофакторная модель в коммерческой финансовой системе [Текст] / В.В. Осадчий // Журнал прикладных исследований. – 2021. – Т. 3. – № 3. – С. 12-16.
4. Бабашев А. Э. Основные направления развития содержания образования в средней школе США. 1997.
5. Беляева М. В. Третья волна реформы школы США: экономика, политика, идеология. 1991.
6. Смирнова Л. В. Гуманистическая педагогика Марии Монтессори. Опыт американской системы образования. 1997.
7. Хилтунен Е. Педагогика Монтессори. 1992.

VERESHCHAK Olena

Primary school teacher of general secondary education, establishment educator for children with special needs, Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State Pedagogical University, Ukraine, Kropyvnytskyi

PEDAGOGICAL VIEWS OF MARIA MONTESSORI AND THEIR INFLUENCE ON THE US EDUCATIONAL SYSTEM

Abstract. *Currently, in global education there is a change in ideas about the nature and purposes of education. At the present stage of development of education in the world, many global problems and questions arise regarding the modernization of the content and methods of organizing the educational process. This necessitates the search for other approaches to organizing the educational process, determining how to provide the opportunity for self-development and self-realization of the individual. Modern society increasingly feels the need to educate an active, creative, internally free person who is aware of his inner value and uniqueness and knows how to live in freedom, but at the same time focuses on universal values, on relationships with the world and the achievements of civilization. Solving this problem requires the joint efforts of psychologists, teachers, philosophers, sociologists, methodologists, as well as taking into account domestic and foreign experience. Human civilization has accumulated vast experience in the field of education and upbringing. By deeply studying and rationally using it, each culture and nation strives to take into account the specific conditions of its country. Currently, an important task of pedagogical science is a new understanding of the ideas and experience of leading teachers of the West and the USA within the framework of new pedagogical thinking in order to evaluate and use their creative contribution to the theory and practice of student-centered education, which occupies a leading place in domestic pedagogy. Among the well-known humanistically oriented pedagogical systems recognized in the world educational space are the systems of R. Steiner, C. Rogers, S. Frenet, P. Peterson, etc. Among them, the pedagogical system of Maria Montessori, an Italian teacher, doctor, and anthropologist, occupies a special place. The Montessori movement is widespread in more than 80 countries and has stood the test of time. Montessori ideas became especially widespread – in the USA, England, Spain, India, and Holland.*

Keywords: *pedagogical system, M. Montessori method, development of education, Montessori schools.*

КАМЕНЮК Ирина Анатольевна

учитель английского языка, МАОУ «Школа № 33» г. Балашиха (Московская область),
Россия, г. Балашиха

ИРОНИЯ КАК ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ПРИЁМ: ОТ АНТИЧНОСТИ К ПОСТМОДЕРНИЗМУ

Аннотация. Статья посвящена иронии как многостороннему феномену, который является предметом изучения многих сфер: истории, философии, культуры, литературы, языкознания и др. Анализируются различные взгляды на порождение и интерпретацию иронии. Утверждается, что ирония и язык неразделимы. Цель статьи – проанализировать особенности иронии в романе "Щегол" американской писательницы Донны Тартт и определить условия эффективной иронической коммуникации. Автор утверждает, что ирония является общим продуктом как говорящего, так и реципиента. Таким образом, чтобы быть эффективным, иронический речевой акт нуждается в соответствующей культурной, социальной и психологической атмосфере.

Ключевые слова: ирония, комическое, философия, язык.

Язык является неисчерпаемой сокровищницей средств комизма и сатиры. Сатирические тексты разных эпох имеют свои художественные особенности, которые подчиняются стилю автора и особенностям социально-культурного развития. Изучая художественные приемы и средства, мы обращаемся к комическому как к особой категории, чтобы узнать ее природу.

Комическое – это категория эстетики, выраженная в форме высмеивания, исторически обусловленная несовместимостью данного социального явления, деятельности или поведения людей, их обычаев объективной реальности и эстетического идеала [1].

Отмечу, что средства создания комического – это средства, которые проявляются на художественном уровне, а также в свою очередь служат созданию комического эффекта в изображении событий, образов и явлений. Есть определенные функции средств комического. К примеру, это может проявляться как в создании веселой атмосферы произведения, так и в разоблачении отрицательных черт характера.

Комическое, по мнению многих исследователей, является неисчерпаемым источником, пополняемым благодаря человеческим взаимоотношениям. Особенностью комического есть то, что оно находит свое проявление целиком и полностью в человеческой среде. Эта категория помогает человеку по-другому воспринимать определенные явления и действия, а

также подталкивает выделение отдельной ситуации в кругу зрения реципиента.

По содержательной классификации, к основным разновидностям комического относят: юмор, иронию, сатиру и сарказм. Эти виды находят свое проявление как в обыденном общении, так и в литературе. Отдельно подчеркну, что удачное сочетание, даже всех разновидностей комического, наблюдается только в прозе. Здесь ее проявления служат не только для придания произведению особой атмосферы, но и для того, чтобы автор смог прикоснуться к внутреннему миру читателя, помочь воспринимать его жизненные проблемы с положительной точки зрения.

Мне кажется, комическое не всегда сосредоточено на том, чтобы развеселить адресата. Особенностью является и то, что не все комическое подвергается ожидаемому осмеянию. Такие виды комического, как ирония и сатира, имеют целью насмешливо относиться к конкретной, иногда кричащей ситуации в жизни человека или отдельной черте характера, а также и социуму в целом.

В данном исследовании я хотела бы обратиться именно к той комической категории, которая пользуется большой популярностью в настоящем – к иронии.

В общем определении ирония (д.-гр. εἰρωνεία – лукавство, насмешка, скрытый юмор) – художественный троп, в котором выражается насмешливо-критическое отношение художника к предмету изображения, где

содержание скрыто или противопоставлено явному. Более того, ирония должна создавать ощущение того, что предмет высмеивания не такой, каким кажется на первый взгляд.

Ирония, как разновидность комического, была известна еще с давних времен. Считается, что ирония возникла в древней Греции, и она означала «говорить ложь», «насмехаться», а ироник – это тот человек, который прибегал к лжи с помощью слов. Еще Сократ применял иронию во время своих споров с софистами, тем самым разоблачая их претензии во всезнании. С течением времени ирония стала средством в создании не только высмеивания отдельного явления. Она стала приобретать более глубинное содержание [3].

Обращаясь к литературе XX-XXI веков, можно заметить, что авторы рассказов, романов, новелл и т.п. заставляют читателя задуматься, в первую очередь, над содержанием. Литература модернизма и постмодернизма несет в себе глубинное мировосприятие, наполненное философскими и психологическими соображениями. Кроме того, писатели прибегают к радикальным перевоплощениям своих героев, заставляя читателя не только видеть внешние факторы, но и побыть в роли героя, пережить вместе все, что с ним происходит в произведении.

Одним из современных произведений, автор которого сосредотачивается на многих стилистических приемах, среди которых имеет место категория комического, более того пронизывает свой замысел иронически, является роман «Щегол» американской писательницы Донны Тартт. Это произведение смело можно отнести к «золотому» фонду современной литературы, потому что авторский подход к написанию романа якобы позволяет прикоснуться к сердцу каждого читателя, в первую очередь, благодаря сюжету, а в конечном итоге из-за его психологической глубины.

Относительно иронии, в произведении «Щегол» она начинает существенно восприниматься в начале произведения. Когда главный герой вспоминает о своей умершей мамаше, он замечает, что «...*she worked part-time as a model though she was too uneasy in front of the camera to be very good at it; whatever she had, it didn't translate to film*» [2] или при рассказе швейцара, который «...*Though he was pouchy in the face from drinking (sometimes he turned up on the night shift smelling of J&B), still he was wiry and muscular and quick-always kidding around, always having a*

cigarette break on the corner, shifting from foot to foot and blowing on his white-gloved hands when it was cold, telling jokes in Spanish...» [2]. Создается впечатление, что автор пытается ободрить своего героя и потенциального читателя во время рассказа печальной истории, применяя ироническое «количество» при изображении матери парня. Также по описанию швейцара, Теодор Декер, так зовут главного героя, выражает свою симпатию к этому крохотному мужчине опять-таки сквозь призму иронии.

Уже из первой части романа «Щегол» мы наблюдаем, что герой не только видит отдельные отклонения во внешности и в поведении других людей, но и полностью признает и свое несовершенство. Например, когда Теодор размышляет о своих интуитивных возможностях, он говорит: «...*I like to think of myself as a perceptive person (as I suppose we all do) and in setting all this down, it's tempting to pencil a shadow gliding in overhead. But I was blind and deaf to the future; my single, crushing, worry was the meeting at school*» [2]. В этом случае ему важно найти свои определенные изъяны, о которых он без страха и колебаний, якобы открывает дверь в свою душу и сверхвозможности для того, чтобы читатель понял, какой это человек на самом деле. Этим автор подчеркивает, что главный герой – это ребенок, который в тот момент, когда Теодору исполнилось тринадцать, не мог задумываться о будущем, тем более заглядывать туда без необычайных возможностей. Я думаю, здесь есть и подростковое преувеличение ситуации личных способностей. Это указывает и на то, что писательница прибегает к психофизиологической передаче контекста.

Таким образом, в ходе данного исследования я обращаюсь к особой языковой категории как категории комического и уделяю особое внимание изучению иронии, которая в свою очередь относится к разновидности комического.

Следовательно, ирония понимается в нашем представлении как средство передачи комического, приобретающего смысл только при учете теоретико-аспектного подхода к ее реализации в тексте. В общем смысле, ирония подвергается изучению и основывается на том, что содержание авторского замысла не всегда лежит «на поверхности». Ее имплицитность побуждает реципиента обращаться к собственным фоновым знаниям или источникам, которые помогут ему раскрыть непонятные, внутренне

заложенные представления автора о том или ином явлении.

Литература

1. Верещагин Е. М. Лингвострановедческая теория слова / Е. М. Верещагин, В. Г. Костомаров. – М. : Рус. яз., 1980. – 320 с.

2. Donna Tartt. The Goldfinch [Электронный ресурс]. – режим доступа к книге : <https://www.readanybook.com/online/565108#356868>

3. Ирония. Электронная энциклопедия. Режим доступа – <https://ru.wikipedia.org/wiki/Ирония>

KAMENYUK Irina Anatolyevna

English teacher, MAOU "School No. 33" Balashikha (Moscow region),
Russia, Balashikha

IRONY AS AN ARTISTIC DEVICE: FROM ANTIQUITY TO POSTMODERNISM

Abstract. *The article focuses on irony as a multilateral phenomenon, which is the subject of many spheres: history, philosophy, culture, literature, linguistics etc. Different views on irony's production and interpretation are analyzed. It is stated that irony and language are inseparable. The aim of the article is to analyze the characteristics of irony in the novel "The Goldfinch" by American writer Donna Tartt and to determine the conditions of efficient ironic communication. The author argues that irony is a common product of both the speaker and the recipient. Thus, to be effective, an ironic speech act needs proper cultural, social and psychological atmosphere.*

Keywords: *irony, comic, philosophy, language.*

КУЗЬМЕНКО Алина Суриковна

учитель-логопед,

МБУ «Центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи»,
Россия, г. Владивосток

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИГРЫ В РАБОТЕ ПО АКТИВИЗАЦИИ СЛОВАРЯ ДЕТЕЙ С ОБЩИМ НЕДОРАЗВИТИЕМ РЕЧИ

Аннотация. В статье представлены результаты изучения необходимости использования игры в работе по активизации словаря детей с ОНР. Обращается внимание на необходимость использования игр на коррекционных занятиях для детей с ОНР. Специально организованные игры способствуют развитию детей с ОНР. Обучающие игры используются в работе с детьми для улучшения правильного звукового произношения; развития фонемного восприятия; формирования слоговой структуры слов; обогащения и совершенствования словарного запаса; формирования грамматической структуры речи; развития связной речи; развития умственных функций; развития мелкой моторики пальцев рук.

Ключевые слова: игра, активизация словаря, дети с общим недоразвитием речи, обучающие игры, словарный запас.

Словарный запас ребенка в количественном и качественном выражении формируется по мере развития психологических процессов (мышления, восприятия, памяти), расширения контактов с окружающими, обогащения чувственного опыта ребенка, а также качественных изменений в его деятельности.

У детей с общим недоразвитием речи (ОНР) формирование словарного запаса характеризуется следующими особенностями:

- ограниченный словарный запас;
- резкие различия между активной и пассивной лексикой;
- неточное употребление слов;
- множественные вербальные парафазии;
- несформированность семантических полей;
- сложность в обновлении словаря.

Различие между активной и пассивной лексикой как особенность речи детей с ОНР проявляется в том, что на фоне понимания значения многих слов и приближении к нормальному пассивному словарному запасу, использование слов в экспрессивной речи, обновление словаря вызывает значительные трудности. Например, дети не могут назвать много ягод, рыб, цветов, инструментов, профессий или частей тела. Особенно большие различия между детьми с нормальным и нарушенным речевым развитием наблюдаются при актуализации предикативного словаря (глаголов,

прилагательных). В лексике детей с ОНР преобладают действия, совершаемые ребенком каждый день. Очень часто встречаются словесные парафазии: слова, используемые детьми, слишком широки по смыслу, например, «ест» вместо «лакает», «поет» вместо «чирикает», либо в слишком узком [1].

Перечисленные выше особенности словаря детей с ОНР можно объяснить следующими факторами:

- процесс поиска слов слишком медленный;
- у детей слабо сформированы семантические поля;
- самое сложное звено – это распределение ядра и периферии;
- малый размер семантического поля;
- речевые ассоциации носят случайный характер.

Поэтому даже задача группировки семантически удаленных слов может вызвать трудности у детей. Например, ребенок выбирает слово тигр из группы тигр, тарелка, кошка, потому что «все дома, а он в лесу». В случае правильного выполнения задания дети обычно объясняют свой выбор, исходя из ситуационных особенностей. Например, волки, собаки, лисы – «собаки лишние, потому что собаки в лесу не гуляют» [3].

О. Е. Грибова, Г. А. Каше, Р. И. Лалаева, Р. Е. Левина, Е. М. Мастюкова указывают на ослабление словообразования у детей с ОНР III

уровня, на преобладание в активном словаре существительных и глаголов при недостаточном количестве слов, обозначающих признаки, качества и состояния предметов и действий.

Все это обосновывает актуальность рассматриваемой проблемы и необходимость проведения целенаправленной работы по активизации детского словарного запаса. Эта работа должна осуществляться по следующим направлениям:

1. Расширение объема словаря параллельно с расширением представлений об окружающей среде, с формированием познавательной деятельности (восприятие, мышление, память, внимание).

2. Организация семантического поля, формирование лексических систем.

3. Улучшение процесса поиска слов для перевода их из пассивного словаря в активный словарь.

Одной из важных задач в работе с детьми с ОНР является обогащение словарного запаса, то есть усвоение новых слов из ранее неизвестных детям и нового значения некоторых слов, уже существующих в их лексиконе. Необходимо обращать внимание на уточнение словаря, проведение так называемой лексико-стилистической работы.

Значимым и необходимым в работе с детьми с ОНР является овладение точностью и выразительностью языка (наполнение содержанием слов, известных детям, усвоение многозначности, синонимии и т. п.). Эта задача обусловлена тем, что у детей слово не всегда ассоциируется с предметом. Они часто не знают точного названия объекта, поэтому работа с ребенком включает в себя углубление понимания известных слов, наполнение их конкретным содержанием, основанным на точной ассоциации с объектами реального мира, дальнейшее овладение обобщением выражений и развитие умения использовать общие слова [2, с. 5-10].

Следует отметить и такую задачу, как активизация словаря, то есть перенесение как можно большего количества слов из пассивного словаря в активный словарь, включая слова в предложениях и фразах. Реализация этой задачи предполагает исключение из детской речи нелитературных слов (разговорных, диалектных, жаргонных), что особенно необходимо, когда дети находятся в условиях неблагоприятной языковой среды. Кроме того, педагоги должны уделять особое внимание собственному употреблению детских слов

синонимов, антонимов, паронимов и многозначных слов [9, с. 18-24].

По мнению В. И. Яшиной, перевод слов из пассивного словаря в активный – это особая задача. Введение в речь детей слов, которые они сами с трудом усваивают, используют их в искаженном виде, требует педагогических усилий.

Важным условием формирования словарного запаса дошкольников является выбор эффективных и адекватных форм, методов и приемов, коррекционного воздействия [4, с. 8-14]. Анализ методов коррекции речи позволяет обратить особое внимание на игровую деятельность детей.

В данном исследовании стоит придерживаться точки зрения Л. С. Выготского о том, что игра является источником развития и только при прохождении через нее в процессе развития образует основу зоны непосредственного развития ребенка [8].

В. И. Селиверстов и Т. Б. Филичева связывают эффективность логопедической работы с умением логопеда создавать положительный эмоциональный фон на занятиях, стимулировать интерес ребенка к заданиям. Усвоение знаний, речевых умений и навыков происходит легче и стабильнее, когда в учебный процесс включаются различные виды игр и игровых ситуаций [5, с. 12-14].

По мнению Ю. Ф. Гаркуши, использование игр и личных игровых движений в логопедической работе является одним из наиболее эффективных средств коррекции речевых нарушений. Для старших дошкольников игровая деятельность стимулирует появление мотивации к выполнению различных заданий, в игре дети чувствуют себя более уверенно, что в свою очередь способствует более полному раскрытию познавательных и творческих способностей ребенка, развитию речевого общения [14, с. 72-80].

Как подчеркивал В. И. Селиверстов, «игра – это не цель, а средство воздействия на ребенка, это звено в его взрослении. Поэтому игры, проводимые с целью коррекции, должны всегда сохранять положительный заряд на все стороны психологического развития ребенка» [12].

В дошкольном возрасте игры имеют большое значение в развитии речи у детей. Характер игры определяет речевую функцию, содержание и средства коммуникации. Для развития

речи используются все виды игровой деятельности, при этом можно особо выделить дидактические игры и упражнения.

Дидактическая игра позволяет решать многие задачи речевого развития. Они способствуют совершенствованию словарного запаса, формированию словесных навыков, в них дети практикуются в составлении речевого высказывания и развивают связную речь. В настоящее время существует большое разнообразие авторских сборников с обучающими играми для развития речевых навыков, в том числе для обогащения и активизации словарного запаса детей (З. Е. Агранович, А. К. Бондаренко, Р. И. Лалаева, Н. В. Нищева, Л. Г. Парамонова, Н. В. Серебрякова, Н. Э. Теремкова, Г. С. Швайко и др.).

В современной системе образования детей в дошкольных учреждениях игре отводилось одно из первых мест. В «Адаптированной примерной основной образовательной программе для дошкольников с ОНР» в содержании образовательных областей «Познавательное развитие», «Речевое развитие», «Социально-коммуникативное развитие», «Художественно-эстетическое развитие», реализуемых в различных видах деятельности, в качестве ведущих выделены игровая деятельность, познавательно-исследовательская деятельность, восприятие художественной литературы [2, с. 5-10].

Формирование игровой деятельности у детей с нарушениями речи имеет много особенностей. По словам Г. В. Косова, эти дети часто теряют возможность работать со сверстниками из-за неумения выражать свои идеи, боязни показаться абсурдными, хотя правила игры и содержание им доступны.

Нарушения общей и речевой моторики могут привести к тому, что ребенок быстро устает от игры, а неуравновешенность, двигательное беспокойство, раздражительность в поведении и словесная усталость затрудняют его включение в коллективные игры.

У детей с алалией действие с игрушками не имеет детального игрового характера, нет плана, они не выполняют целенаправленных действий. Их игра однообразна и подражательна: чаще всего они передают игрушку из рук в руки, вертят ее, не выполняя игрового действия; машину длительно и бесцельно возят, с куклы снимают платье, а затем бесцельно

бросают ее, кубики рассыпают или беспорядочно нагромождают один на другой.

Как показывают исследования, специально организованные игры способствуют развитию детей с различными нарушениями речи [10].

Обучающие игры используются логопедами для улучшения у детей звукопроизношения, развития фонемного восприятия, формирования слоговой структуры слов, обогащения и совершенствования словарного запаса, формирования грамматической структуры речи, развития связной речи, развития умственных функций, развития мелкой моторики пальцев рук. При организации коррекционно-воспитательной работы с детьми с использованием игр Г. А. Волкова рекомендует опираться на следующие принципы: деятельностный, системности, последовательности, учета возраста [4, с. 8-14].

Следует иметь в виду, что предлагаемая игра должна иметь относительно законченную структуру, включающую основные структурные элементы игры: игровые задачи (идеи), содержание, игровые действия, правила и результаты игры (результаты).

Р. И. Лалаева и Н. В. Серебрякова предлагают серию игр для развития грамматической структуры речи детей ОНР [13, с. 66-70].

По мнению В. И. Селиверстова, игра может быть использована в развитии всех сторон речи. В своем пособии «Речевые игры с детьми» он рекомендует использовать одну и ту же игру для формирования звукового произношения, лексики, грамматического строя речи и связной речи, и в качестве примера приводит игру «Волшебный мешок», в ходе которой можно автоматизировать звуки и обогащать словарный запас.

Система специального образования детей учитывает специфику речевого общения дошкольников, используя игры и продуктивную деятельность для формирования потребности в овладении речевыми средствами [8].

Дошкольников с отклонениями в развитии следует обучать игре. Важным условием обучения игре является организация тематической игровой среды (игрушки, мебель, игровые атрибуты).

Поэтому для детей с нарушениями речи игровая деятельность сохраняет свое значение и роль как необходимое условие речевого развития и полноценного развития личности и интеллекта. С другой стороны, недостатки

звукового произношения, ограниченность словарного запаса, нарушения грамматики речи, а также изменения ритма речи, ее плавности – все это влияет на игровую деятельность детей, порождая определенные поведенческие особенности в игре. Без специально организованного обучения игры, направленные на развитие речи и расширение жизненного опыта детей с нарушениями речи, не появляются самостоятельно. Основные знания и впечатления дети получают только в процессе целенаправленной игровой деятельности.

Задача логопеда – организовать игровое управление так, чтобы обеспечить максимальную реализацию имеющихся у ребенка функций. Если действия педагога спланированы, то целостность развития игры, а также ее коррекционная ценность возрастут.

Из этого можно сделать вывод, что использование игры в логопедической работе является одним из связующих звеньев во взаимодействии логопеда и детей, а также средством, позволяющим сделать эту работу более эффективной.

Литература

1. Андреева Н.Г. Логопедические занятия по развитию связной речи младших школьников. В 3-х ч. Ч. 1: Устная связная речь. Лексика: пособие для логопеда / Н.Г. Андреева; под ред. Р.И. Лалаевой. М.: Гуманитар. Изд. центр ВЛАДОС, 2016. 236 с.
2. Арушанова А.Г. К проблеме определения уровня речевого развития дошкольника // Сб. научных статей: Проблемы речевого развития дошкольников и младших школьников / Отв. ред. А.М. Шахнарович. М.: Институт национальных проблем образования МОРФ, 2015. С. 5-10.
3. Барсукова Л.А. Емелина Т.А., Земская Н.Е. Логопедия в школе: практический опыт: учебно-практическое пособие [Текст] / Под ред. В.С. Кукушина. М.; Ростов-на-Дону: Март, 2016. 368 с.
4. Беляева Е.Н. Работа над усвоением тематических групп лексики – средство обогащения словаря младших школьников // Начальная школа. 2016. № 9. С. 8-14.
5. Борина С.Б. Использование игровых технологий в обучении детей грамоте. / С.Б. Борина. И.В. Карпова. // Логопед. 2017. № 6. С. 12-14.
6. Волкова Г.А. Методика психолого-логопедического обследования детей с нарушениями речи. Вопросы дифференциальной диагностики. СПб.: Детство – Пресс, 2004. 144 с.
7. Волосовец Т.В. Преодоление общего недоразвития речи дошкольников М.: Сфера: Секачев, 2007. 223 с.
8. Гришвина А.В. Игры – занятия с детьми младшего школьного возраста с нарушениями речевого развития. М.: Просвещение, 1988. 93 с.
9. Дымкова А.Ю. Пути формирования лексической стороны речи младших школьников с общим недоразвитием речи // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2019. № 113. С. 18-24.
10. Елецкая О.В., Тараканова А.А. Психолого-педагогическая диагностика детей с нарушениями речи: учебн.-метод. пособие. СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2016. 254 с.
11. Ефименкова Л.Н. Формирование речи дошкольников. М.: Национальный книжный центр, 2015. 200 с.
12. Кобзарева Л.Г. Резунова М.П. Игры и упражнения для развития речи коррекционного обучения детей с ОНР: практическое пособие для логопедов. Воронеж, 2012. 192 с.
13. Прищепова И.В. Особенности лексики младших школьников с общим недоразвитием речи // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2018. №142. С. 66-70.
14. Рябова О.В. Особенности усвоения глагольной лексики младшими школьниками с общим недоразвитием речи (ОНР) // Практическая психология и логопедия. 2015. № 2. С. 72-80.

KUZMENKO Alina Surikova
teacher-speech therapist,
MBU "Center for Psychological, Pedagogical, Medical and Social Assistance",
Russia, Vladivostok

THE USE OF THE GAME IN THE WORK OF ACTIVATING THE VOCABULARY OF CHILDREN WITH GENERAL SPEECH UNDERDEVELOPMENT

Abstract. *The article presents the results of studying the need to use the game in the work to activate the vocabulary of children with ONR. Attention is drawn to the need to use games in remedial classes for children with ONR. Specially organized games promote the development of children with ONR. Educational games are used in working with children to improve the correct sound pronunciation; develop phonemic perception; form the syllabic structure of words; enrich and improve vocabulary; form the grammatical structure of speech; develop coherent speech; the development of mental functions; the development of fine motor skills of the fingers.*

Keywords: *game, vocabulary activation, children with general speech underdevelopment, educational games, vocabulary.*

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ



10.5281/zenodo.10798402

БАДМАЦЫРЕНОВ Галсан Хубисхалович

тренер-преподаватель по самбо,

Муниципальное автономное учреждение «Спортивная школа #17 города Улан-Удэ»,
Россия, г. Улан-Удэ

МОРФОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ БОРЦОВ-САМБИСТОВ С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ СПЕЦИАЛЬНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию морфофункциональных характеристик самбистов с различным уровнем специализированной физической подготовки. В нем приняли участие 74 спортсмена, которые занимаются самбо в спортивных школах в течение 3-4 лет, в возрасте 17-21 года, все мужчины, в весовых категориях 64 кг и 71 кг. В ходе исследования были выявлены различия в морфологических и функциональных характеристиках самбистов высокого, среднего и низкого уровня подготовки. Кроме того, статья включает рассмотрение комплексного подхода к повышению результативности самбистов высокого уровня. В целом, данная научная работа обеспечивает всестороннее понимание специфических морфологических и функциональных характеристик, имеющих решающее значение для вида спорта самбо.

Ключевые слова: самбо, специальная физическая подготовка, морфологические особенности спортсменов, функциональные характеристики самбистов.

Введение

Морфофункциональные характеристики – это комплекс физических и функциональных атрибутов, связанных с развитием мышечной системы, объемом легких, здоровьем сердечно-сосудистой системы и общей физической подготовкой. Данные характеристики необходимы для достижения высокого уровня в борьбе самбо, виде спорта, требующем как физической силы, так и ловкости. Улучшение этих морфофункциональных характеристик может быть достигнуто с помощью специальных методов тренировки и упражнений, адаптированных к потребностям самбистов. Одним из ведущих факторов, определяющих уровень подготовки спортсменов высокого класса, является совокупность морфологических особенностей, позволяющих успешно реализовывать спортивные задачи [1].

Исследование показателей и сторон различных систем организма у успешных спортсменов во многом помогают упростить систему построения тренировочного процесса.

Грамотное построение тренировок дают возможность получить более качественные результаты за меньшую единицу времени.

Одним из важнейших показателей успешности спортсмена-самбиста является его мастерство в выполнении тренировочных упражнений специальной физической подготовки – это целенаправленный комплекс тренировочных упражнений, разработанный для повышения специфических физических качеств спортсмена. Эти упражнения нацелены на улучшение конкретных атрибутов, необходимых для успешного выступления в борьбе самбо, таких как сила, выносливость, гибкость, скорость и координация. Успешность выполнения упражнений раздела специальной физической подготовки напрямую отражается на результатах спортсмена на соревнованиях.

Степень овладения многообразными и сложными элементами технической и тактической подготовки напрямую коррелирует с успешностью соревновательной деятельности самбиста.

Только лишь сравнение успешности соревновательной деятельности спортсмена и его морфофункциональных особенностей будет не совсем корректным, поскольку на результат соревновательной деятельности влияет множество факторов, которые необходимо учитывать в сравнении.

Исходя из вышеперечисленного, исследование влияния морфофункциональных особенностей борцов-самбистов на успешность выполнения упражнений специальной физической подготовки будет актуальным.

Исследование морфофункциональных особенностей борцов-самбистов с разным уровнем специальной физической подготовки

Цель исследования – провести сравнение морфофункциональных особенностей борцов-самбистов с разным уровнем специальной физической подготовки.

В исследовании приняли участие 74 спортсмена, занимающиеся самбо в спортивных школах на протяжении 3-4 лет. Возраст участников исследования – 17-21 год. Пол – мужской. Весовые категории – 64 кг, 71 кг.

На первом этапе исследования были выделены экспериментальные группы по принципу среднего результата выполнения специальных упражнений. Среди контрольных отборочных упражнений были: «Подтягивание на перекладине», «Забегания по борцовскому мосту», «10 приседаний с партнером», «10 бросков партнера». В результате отбора испытуемые были распределены в три группы:

1. Высокий уровень подготовки – 18 человек;
2. Средний уровень подготовки – 37 человек;
3. Низкий уровень подготовки – 19 человек.

На следующем этапе исследования были проведены замеры морфологических особенностей борцов всех трех групп (таблица 1). На основании результатов замеров были проведены исследования выявления статистически достоверных различий между группами попарно с помощью критерия Стьюдента (критерий Стьюдента – общее название для класса методов статистической проверки гипотез, основанных на распределении Стьюдента) [1, 2].

Таблица 1

Морфологические особенности спортсменов-самбистов различного уровня специальной подготовки

	Показатели в группах		
	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
Масса мышечной ткани, %	21,8	21,3	20,6
Масса костной ткани, %	54,2	53,1	50,4
Масса жировой ткани, %	6,8	8,9	10,2

В результате было выявлено, что спортсмены с высоким уровнем специальной подготовки отличаются от спортсменов с низким уровнем специальной подготовки более высоким процентом массы костной ткани и более низким процентом массы жировой ткани ($p < 0,05$). Также борцы-самбо с высоким уровнем специальной подготовки значительно отличаются от тех же спортсменов со средним уровнем подготовки по массе жировой ткани, в первой группе она значительно ниже ($p < 0,05$). Спортсмены со средним уровнем специальной подготовки также отличаются более высоким процентом массы костной ткани ($p < 0,05$). При этом, достоверно значимых различий в процентной массе жировой ткани между

«средним» и «низким» уровнями не обнаружены. Кроме того, не было получено статистически значимых различий между всеми группами по показателю массы мышечной ткани, в группе спортсменов с высоким уровнем подготовки она в среднем выше, но незначительно.

Следующим этапом исследования стало проведение функционального тестирования спортсменов самбо с помощью Гарвардского Степ-Теста, помогающего определить уровень физической подготовки спортсмена посредством реакции его сердечно-сосудистой системы на физическую нагрузку [3].

Результаты тестирования по группам представлены в таблице 2.

Таблица 2

Функциональные характеристики спортсменов-самбистов различного уровня специальной подготовки

	Показатели в группах		
	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
Частота Сердечного Сокращения в покое, ударов в минуту (ЧСС)	67,3	72,1	73,2
Частота Сердечного Сокращения после нагрузки, ударов в минуту (ЧСС)	106,2	118,3	129,2
Индекс Гарвардского Степ-Теста (ИГСТ), условных Единиц	129,8	122,6	117,6
Жизненная Емкость Легочной ткани, миллилитр	4200	4200	3900
Жизненный индекс, миллилитр/килограмм	61,1	59,5	56,3

Попарный анализ достоверно значимых различий между тремя исследованными группами дал однозначные результаты. Спортсмены самбисты высокого уровня специальной подготовки отличаются от спортсменов двух других групп более низкой частотой сердечных сокращений в покое ($p < 0,05$). Различий по данному показателю между группой «средней» и «низкой» подготовки не зафиксировано. Также спортсмены «высокой» группы отличаются более низкими показателями Частоты Сердечного Сокращения после нагрузки от других групп ($p < 0,01$). При этом самбисты «средней» группы отличаются по данному показателю от самбистов «низкой» группы ($p < 0,05$). Таким образом, спортсмены самбисты высокого уровня специальной подготовки отличаются более высокой скоростью восстановления пульса после нагрузки, в отличие от менее подготовленных спортсменов разных уровней специальной подготовки.

Кроме того, спортсмены-самбисты высокого уровня специальной подготовки вместе с самбистами среднего уровня специальной подготовки отличаются от спортсменов-самбистов низкого уровня специальной подготовки более высокими показателями жизненной емкости легких ($p < 0,01$).

Общий показатель Индекса Гарвардского Степ-Теста [3] также достоверно выше у спортсменов группы с высоким уровнем подготовки, чем у спортсменов со средним и низким уровнями подготовки. В свою очередь, у последних двух также наблюдаются значимые различия в исследованном индексе, у спортсменов среднего уровня подготовки данный показатель значительно выше [3, 4, 5].

Таким образом, морфофункциональные особенности спортсменов-самбистов высокого уровня специальной физической подготовки значительно отличаются от тех же особенностей самбистов среднего и низкого уровней подготовки. Полученные результаты позволяют выделить морфофункциональные особенности спортсменов-самбистов, на которые необходимо делать упор в тренировочном процессе.

Комплексный подход к повышению результативности самбистов высокого уровня

Важность гибкости и мобильности

Самбисты высокого уровня должны уделять приоритетное внимание гибкости и подвижности, как ключевым морфофункциональным характеристикам в своих тренировках. Повышенная гибкость значительно улучшает диапазон движений, позволяя выполнять сложные хватные маневры более эффективно и с большей легкостью. Такое увеличение подвижности снижает вероятность травм, обычно связанных с тяжелыми видами единоборств. Чтобы способствовать этому, практикующим самбо рекомендуется включать в свой распорядок дня различные упражнения, повышающие гибкость. Регулярные упражнения на растяжку должны быть основным элементом, с акцентом на динамические растяжки, имитирующие боевые движения, чтобы подготовить тело к специфическим требованиям самбо. Включение таких дисциплин, как йога, может еще больше улучшить гибкость, а также помочь в умственной концентрации и восстановлении. Упражнения на динамическую подвижность, которые включают активное движение мышц во всем диапазоне их движений, имеют решающее значение

для поддержания здоровья суставов и повышения общей эффективности движений. Ловкость и быстрые, плавные движения, необходимые в бою самбо, в значительной степени зависят от способности спортсмена сочетать силу с гибкостью и подвижностью [6].

Аспекты питания для повышения производительности

Интенсивные тренировки и физические требования подразумевают составления плана питания, который адекватно поддерживает восстановление мышц, уровень энергии и общее функционирование организма. Сбалансированная диета должна быть богата белками для восстановления и роста мышц, углеводами для получения энергии и незаменимыми жирами для контроля воспаления и выработки гормонов. Гидратация – еще один важный

аспект, поскольку она влияет как на производительность, так и на восстановление. Работа со спортивным диетологом может иметь неограниченное значение при составлении рациона в соответствии с конкретными потребностями и весовыми категориями спортсмена. Диетическую стратегию следует постоянно корректировать на основе циклов тренировок, расписания соревнований и индивидуальных метаболических реакций для обеспечения оптимальной производительности и здоровья.

Основываясь на собранной информации из источников, вот примерный план питания, разработанный специально для самбистов высокого уровня, с акцентом на такие аспекты, как потребление углеводов, белков и гидратации, которые важны для спортсменов-единоборцев:

Таблица 3

Примерный план питания для самбистов

Категория	Детали
Рациональное использование углеводов	Отдавать предпочтение сложным углеводам для устойчивой энергии. Стремиться к потреблению 5-8 граммов углеводов на килограмм массы тела, особенно перед интенсивными тренировками. Включать источники, такие, как цельнозерновые продукты, мюсли-батончики, крупы, овощи, фрукты, зелень. В дни интенсивных тренировок около половины рациона должны составлять углеводы.
Белок для восстановления мышц	Потреблять белковую пищу после каждой тренировки для восстановления мышц. Целевое потребление белка после тренировки – 20-30 грамм. Хорошие источники белка включают молочные, мясные продукты, протеиновые коктейли.
Гидратация и потребление жидкости	Восполнять жидкость, потерянную во время тренировок, стремясь к потреблению 1-1.5 литров на каждый потерянный килограмм. Контролировать уровень гидратации по цвету урины (стремиться к цвету светлого лимонада). Включать напитки, богатые электролитами, для восполнения потерянных питательных веществ при потении.
Общие рекомендации по питанию	Сбалансировать прием пищи, включая углеводы, белки и полезные жиры. Корректировать рацион в дни отдыха или в дни тренировок низкой интенсивности. Постоянно контролировать и корректировать калорийное потребление в зависимости от интенсивности тренировок и целей по массе тела.

Данные рекомендации являются отправной точкой. Спортсменам важно работать со спортивным диетологом, чтобы адаптировать свой рацион питания к их конкретным потребностям, циклам тренировок и метаболическим реакциям. Также важно проконсультироваться с врачом, чтобы убедиться, что диета соответствует вашим общим требованиям к здоровью [7].

Психологическая подготовка и умственная выносливость

Психологическая подготовка помогает справляться со стрессом, сохранять концентрацию и подходить к соревнованиям с настроением на победу. Такие техники, как визуализация, помогают мысленно отретпетировать движения и сценарии, повышая их готовность и уверенность. Практики осознанности могут улучшить концентрацию, уменьшить беспокойство и помочь в восстановлении. Постановка целей обеспечивает направление и мотивацию,

помогая борцам оставаться приверженными своим тренировочным задачам. Регулярные ментальные тренировки способствуют значительному улучшению способности спортсмена справляться с давлением соревнований, преодолевать неудачи и поддерживать позитивный настрой, ориентированный на рост.

Такой целостный подход, сочетающий физические, диетологические и психологические стратегии, имеет важное значение для самбистов высокого уровня, стремящихся достичь максимальной результативности [8].

Заключение

В заключение, в этом исследовании представлен тщательный анализ морфофункциональных характеристик самбистов на разных уровнях специализированной физической подготовки, дающий ценную информацию о физической и физиологической динамике, которая отличает спортсменов высокого, среднего и низкого уровня.

Статья не только проливает свет на конкретные физические и физиологические характеристики борцов самбо, но и представляет собой всеобъемлющую основу для улучшения результатов, подчеркивая междисциплинарный подход, который объединяет физические, диетологические и психологические стратегии. Этот подход может служить руководством для тренеров, инструкторов и специалистов в области спортивных единоборств, в частности борьбы самбо, стремящихся достичь совершенства в этом виде спорта.

Литература

1. Бабушкин, Г. Д. Психодиагностика личности при занятиях физической культурой и спортом: учебное пособие / Г. Д. Бабушкин. – Омск, 2012.
2. Пронтенко К.В., Грибан Г.П., Блощинский И.Г., Мельничук И.М., Попович Д.В., Назарук В.Л., Ястремская С.О., Дзензелюк Д.О., Новицкая И.В. Улучшение морфофункционального развития и здоровья студентов в процессе спортивно-ориентированного физического воспитания. // *Wiad Lek.* 2020; 73(1) – С. 161-168.
3. Воронин, Р. М. Гарвардский степ-тест в оценке функционального состояния юношей 17-18 лет / Р. М. Воронин // *Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Медицина. Фармация.* – 2011. – № 22(117). – С. 182-185.
4. Кулиева, Е. А. Анализ антропометрических и физиометрических показателей физического развития студентов, занимающихся самбо / Е. А. Кулиева, А. П. Пашков // *Педагогическое образование на Алтае.* – 2021. – № 2. – С. 106-110.
5. Фам, Д. Д. Структура и содержание специальной физической подготовки юных борцов 15–16 лет: диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Д. Д. Фам. – Москва, 2006.
6. Шаабене Х., Негра Ю., Бугецци Р., Мкауэр Б., Франчини Э., Хулио У., Хачана Ю. Физические и физиологические характеристики борцов: обновленная информация. // *J Strength Cond Res.* 2017; 31(5) – С. 1411-1442.
7. Измаханова, М. А. Правила сбалансированного питания для спортсмена / М. А. Измаханова, К. М. Сейтжанов, Т. А. Досмамбетов, Р. Ж. Кулманов. – Текст: непосредственный // *Молодой ученый.* – 2015. – № 8.1 (88.1). – С. 45-48.
8. BJJ Eastern Europe. Лучшие способы планирования питания для спортсменов-единоборцев. [Электронный ресурс], режим доступа: www.bjee.com/articles/the-best-ways-to-plan-nutrition-for-combat-athletes

BADMATSYRENOV Galsan Khubiskhalovich
sambo coach-teacher, Municipal Autonomous Institution "Sports School #17 of Ulan-Ude",
Russia, Ulan-Ude

MORPHOFUNCTIONAL FEATURES OF SAMBO WRESTLERS WITH A HIGH LEVEL OF SPECIAL PHYSICAL TRAINING

Abstract. *This article is devoted to the study of the morphofunctional characteristics of sambo wrestlers with various levels of specialized physical training. It involved 74 athletes who have been practicing sambo in sports schools for 3-4 years, aged 17-21, all male, in the weight categories of 64 kg and 71 kg. The research identified differences in the morphological and functional characteristics of sambo wrestlers at high, medium, and low levels of preparation. Additionally, the article includes an examination of a comprehensive approach to enhancing the performance of high-level sambo wrestlers. Overall, the article provides a comprehensive understanding of the specific morphological and functional characteristics that are crucial for the sport of sambo.*

Keywords: *sambo, specialized physical training, morphological characteristics of athletes, functional characteristics of sambo wrestlers.*

МИРОНОВА Татьяна Александровна

доцент кафедры теории и методики физической культуры, канд. пед. наук,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

ПЕТРЕНКО Олеся Владимировна

доцент кафедры теории и методики физической культуры, канд. пед. наук,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

ВАСИЛЕНКО Алина Юрьевна

студентка, Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

АРГЕНТОВА Татьяна Алексеевна

магистрантка, Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

**СКОРОСТНО-СИЛОВАЯ ПОДГОТОВКА
АКРОБАТОВ-СПОРТСМЕНОВ 7-8 ЛЕТ**

***Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы, касающиеся особенности скоростно-силовой подготовки юных акробатов, проанализированы рекомендации, которые предлагаются в различных источниках, а также предпринята попытка разработать актуальный комплекс упражнений, направленный для совершенствования скоростно-силовой подготовки акробатов 7–8 лет.*

***Ключевые слова:** скоростно-силовая подготовка, спортивная акробатика, методические рекомендации, физическая подготовка, техническая подготовка, тренировочный процесс, комплекс упражнений.*

Спортивная акробатика по своему характеру деятельности является как сложно-координационный вид спорта в мире и требует от спортсменов (акробатов) проявления наибольшего круга двигательных умений, навыков и качеств, а также действий. Высокий уровень развития акробатики невозможен без высочайшего развития специальных двигательных качеств. Важными из них являются скоростно-силовые способности, которые проявляются в максимальной концентрации мышечных, а также волевых усилий в минимальный отрезок времени при преодолении вертикальных и горизонтальных расстояний. Это качество довольно многогранное, интегрирующее в себе другие физические и координационные качества, проявление которых взаимосвязано и взаимообусловлено.

Много авторов «считают скоростно-силовые способности одними из важных качественных сторон двигательной деятельности».

Например, Б. А. Буранов в книге «Физическая подготовка акробатов-прыгунов» считает, что скоростно-силовые способности для данной категории акробатов имеют наиболее важное значение. Без определённого уровня развития скоростно-силовых способностей невозможно достичь в акробатике наивысших спортивных результатов.

В связи со сказанным выше, на наш взгляд, развитию скоростно-силовой подготовке надо уделять внимание с малого возраста. Нами было сделано решение разработать и экспериментально проверить методику развития скоростно-силовых способностей у спортсменов-акробатов в возрасте 7–8 лет.

Педагогический эксперимент проводился на базе областной ОГАУ ДО «СШОР №4» Белгородской области в спортивной секции акробатика. В эксперименте приняли участие 20 спортсменов в возрасте 7–8 лет. Эксперимент

длился в течение 4-х месяцев. На предварительном тестировании были сформированы две группы, экспериментальная и контрольная по 10 человек. До эксперимента между результатами тестирования акробатов групп достоверных различий не выявлено ($p > 0,05$). «Прыгучесть определялась прыжком в длину с места и тестом по В. М. Абалакову».

Тренировочные занятия, как в экспериментальной, так и в контрольной группе проводились три раза в неделю и носили преимущественно комплексный характер. Длительность каждого занятия составляла 1 час 30 минут. Для решения поставленной задачи мы разработали определённую экспериментальную методику, состоящую из комплексов упражнений направленных на развитие скоростно-силовых способностей у акробатов-спортсменов экспериментальной группы. В контрольной группе занятия проводились штатным тренером по его плану, в котором не было определенной системы в использовании средств для развития скоростно-силовых способностей у юных спортсменов. В экспериментальной группе развитие скоростно-силовых способностей проводилось систематически в конце основной части занятия. Основу тренировочных комплексов составляли упражнения на икроножные мышцы, на мышцы задней и передней поверхностей бедра, на укрепление голеностопных мышц и мышц стопы. Очень большое внимание уделялось развитию взрывной силы. «В зависимости от характера упражнений использовались различные методы организации занятий (фронтальный, групповой, поточный, индивидуальный, игровой)». Количество повторных упражнений увеличивалось по мере адаптации (привыкания) юных акробатов-спортсменов к тренировочным нагрузкам. Для развития скоростно-силовых способностей использовался метод динамических усилий. Паузы отдыха были достаточными для полного восстановления.

Комплекс упражнений, используемый в экспериментальной группе:

1. Прыжки на возвышенность, с максимально-быстрым отталкиванием двумя ногами 15 на 3.

2. Прыжки по гимнастическим матам. Маты укладывались на расстоянии 0,5 м. По три прыжка на каждом мате, три повторения.

3. Стоя лицом к опоре выпрыгивание вверх с постановкой маховой ноги на опору 10/15 повторений, пауза отдыха 1 минута, 3 серии.

4. Быстрый подъём и спуск по гимнастической стенке, 3 серии по 5 раз, пауза между сериями 40 секунд или одна минута.

5. Лежа на спине в группировке резким перекатом вперед встать в упор присев и прыжок вверх. Прыжок выполняется как с обеих ног, так и с одной поочередно. 3 серии по 30 раз, отдых между сериями 50 секунд.

6. Прыжки вверх по ступенькам лестничного пролета на двух ногах одновременно или с ноги на ногу, данное упражнение выполняется поточным методом 3 серии с отдыхом 1 минута.

7. Юные спортсмены располагаются по кругу диаметром 6–8 м на расстоянии 1 м друг от друга. Спортсмен-акробат, стоящий внутри круга с веревкой, по сигналу начинает быстро вращаться вокруг оси, вращая веревку по кругу над самой площадкой. Игроки подпрыгивают над веревкой, избегая соприкосновения с ней. При касании веревки акробат становится ведущим. Выигрывает тот, который ни разу не был ведущим.

Проведение эксперимента показало, что юные акробаты экспериментальной группы по всем показателям прыгучести превзошли акробатов контрольной группы (таблица).

Так прыжок в длину с места у акробатов экспериментальной группы улучшился на 13,4 см, что составило прирост 19,5%, а в контрольной группе - 6,5 см, что составило прирост 10,4%, различия достоверны при $p < 0,05$.

Результат теста по В. М. Абалакову у акробатов экспериментальной группы улучшился на - 4,7 см, что составило прирост - 12,4%, а в контрольной группе 2,7 см, что составило прирост 11,3%, различия достоверны при $p < 0,05$.

Таблица

Показатели скоростно-силовой подготовленности акробатов-спортсменов 7–8 лет

Периоды	Группы	Прыжок в длину с места, см M±m	p	Прыжок вверх по Абалакову, см M±m	p
до эксперимента	контрольная	131,8±1,888	>0,05	19,7±0,597	>0,05
	экспериментальная	131,2±1,921		19,9±0,586	
после экспери- мента	контрольная	138,3±1,802	<0,05	22,4±0,6	<0,05
	экспериментальная	143,6±1,655		24,4±0,636	

Таким образом, проведенный данный эксперимент позволяет сделать выводы, что экспериментальная методика с использованием специальных комплексов упражнений достаточно эффективна для развития скоростно-силовых способностей. Представленный комплекс упражнений целесообразно применять в учебно-тренировочном процессе акробатов 7–8 лет.

Литература

1. Болобан, В.Н. Методика отбора детей для занятий акробатикой / В.Н. Болобан / Спортивная акробатика. Киев: Выща школа, 2008. – С. 18-32; 59-64.
2. Бураков Б.А. Физическая подготовка акробатов-прыгунов: учебное пособие для

студентов, специализирующихся по акробатике и гимнастике / Б.А. Бураков. – М.: ГЦОЛИФК, 1980, 36 с.

3. Губа В.П., Пресняков В.В. Методы математической обработки результатов спортивно-педагогических исследований: учебно-методическое пособие / В.П. Губа, В.В. Пресняков. – М.: «Человек», 2015. – 288 с.

4. Петров П.К. Методика преподавания гимнастики в школе: учебник для студентов высших учебных заведений / П.К. Петров. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. – 448с.

5. Спортивная акробатика. Учебник для институтов физической культуры. – Под. ред. В.П. Коркина. – М.: Физкультура и спорт, 1998 – 238 с.

MIRONOVA Tatyana Alexandrovna

Associate Professor of the Department of Theory and Methodology of Physical Culture, Candidate of Pedagogical Sciences, Belgorod State National Research University, Russia, Belgorod

PETRENKO Olesya Vladimirovna

Associate Professor of the Department of Theory and Methodology of Physical Culture, Candidate of Pedagogical Sciences, Belgorod State National Research University, Russia, Belgorod

VASILENKO Alina Yurievna

student, Belgorod State National Research University, Russia, Belgorod

ARGENTOVA Tatyana Alekseevna

Undergraduate student, Belgorod State National Research University, Russia, Belgorod

SPEED AND STRENGTH TRAINING ACROBAT ATHLETES 7-8 YEARS OLD

Abstract. *The article discusses issues related to the specifics of speed and strength training of young acrobats, analyzes the recommendations that are offered in various sources, and attempts to develop an up-to-date set of exercises aimed at improving the speed and strength training of acrobats 7-8 years old.*

Keywords: *speed and strength training, sports acrobatics, methodological recommendations, physical training, technical training, training process, a set of exercises.*

Актуальные исследования

Международный научный журнал

2024 • № 10 (192)

Часть III

ISSN 2713-1513

Подготовка оригинал-макета: Орлова М.Г.

Подготовка обложки: Ткачева Е.П.

Учредитель и издатель: ООО «Агентство перспективных научных исследований»

Адрес редакции: 308000, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135

Email: info@apni.ru

Сайт: <https://apni.ru/>

Отпечатано в ООО «ЭПИЦЕНТР».

Номер подписан в печать 13.03.2024г. Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.
308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 40